

HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ THỨ CẤP

Số: _____

Hợp đồng đại lý thứ cấp (dưới đây được gọi là “Hợp đồng”) được lập ngày __ tháng __ năm 20__ giữa Các Bên sau đây:

ĐẠI LÝ : _____

Địa chỉ : _____

Điện thoại : _____ Fax: _____

Mã số thuế : _____

Số tài khoản : _____ Ngân hàng _____ - Chi nhánh _____

Đại diện : _____ Chức vụ: _____

Và

ĐẠI LÝ THỨ CẤP: _____

Địa chỉ : _____

Điện thoại : _____ Fax: _____

Mã số thuế : _____

Số tài khoản : _____ Ngân hàng _____ - Chi nhánh _____

Đại diện : _____ Chức vụ: _____

XÉT RẰNG

- Đại lý là bên phân phối các sản phẩm tại Phụ lục 1 Hợp đồng (Sau đây gọi tắt là “Sản phẩm”) từ Bên giao đại lý – Công ty _____; Đại lý hiện đang mong muốn thiết lập, duy trì và phát triển hệ thống Đại lý thứ cấp phân phối Sản phẩm tại khu vực _____;
- Đại lý thứ cấp là một đơn vị được thành lập và hoạt động hợp pháp theo quy định của pháp luật Việt Nam, có đầy đủ chức năng, điều kiện và kinh nghiệm trong việc trực tiếp hoặc thông qua hệ thống các kênh phân phối phát triển thị trường tiêu thụ Sản phẩm.

Với các điều kiện như trên, Các Bên đã tiến hành trao đổi, bàn bạc và đi đến thống nhất hợp tác, thiết lập mối quan hệ kinh doanh lâu dài giữa Các Bên theo các điều khoản như sau:

ĐIỀU 1. ĐỊNH NGHĨA VÀ GIẢI THÍCH

Trừ khi có quy định cụ thể khác trong Hợp đồng này hoặc ngữ cảnh bắt buộc phải giải thích theo một ý nghĩa khác, các thuật ngữ dưới đây sẽ được hiểu và diễn giải như sau:

- 1.1. “Khu vực đại lý” có nghĩa là toàn bộ diện tích khu vực khu vực quận/huyện _____ thuộc tỉnh/thành phố được phân định theo địa giới hành chính cấp quận/huyện do cơ quan nhà nước có thẩm quyền ban hành theo từng thời kỳ;
- 1.2. “Bên giao đại lý” là bên giao quyền đại lý bán Sản phẩm cho Đại lý;
- 1.3. “Thù lao đại lý” là khoản tiền mà Đại lý thứ cấp nhận được từ việc làm đại lý cho Đại lý;

- 1.4. “Tiền hàng” là khoản tiền được tính trên Sản phẩm mà Đại lý thứ cấp đã bán được cho Đại lý trong quá trình thực hiện Hợp đồng này;
- 1.5. “Sản phẩm cạnh tranh trực tiếp” là các hàng hóa cùng chức năng, chủng loại và có khả năng ảnh hưởng tiêu cực đến sức tiêu thụ của sản phẩm được phân phối theo Hợp đồng này;
- 1.6. “Kiểm soát” tức là khả năng chỉ đạo việc quản lý hay các chính sách một cách trực tiếp hoặc gián tiếp, dù thông qua việc sở hữu trên 50% cổ phần/phần vốn góp hoặc Hợp đồng đại lý phân phối độc quyền;
- 1.7. “Giá bán lẻ” có nghĩa là giá bán lẻ Sản phẩm cho Người tiêu dùng cuối cùng trên thị trường;
- 1.8. “Cơ sở kinh doanh” là nơi Đại lý thứ cấp sẽ thực hiện hoạt động phân phối bán buôn, bán lẻ Sản phẩm cho Khách hàng;
- 1.9. “Bên khác” là cá nhân, tổ chức không phải là Đại lý, Đại lý thứ cấp;
- 1.10. “Ngày” có nghĩa là ngày tính theo dương lịch và là ngày làm việc. Ngày làm việc là ngày không phải là ngày nghỉ lễ, tết theo quy định của Bộ luật Lao động.

ĐIỀU 2. ĐẠI LÝ THỨ CẤP

- 2.1. Đại lý sau đây chỉ định và Đại lý thứ cấp đồng ý nhận làm Đại lý phân phối Sản phẩm quy định tại Phụ lục 1 của Hợp đồng này trong Khu vực đại lý.
- 2.2. Đại lý thứ cấp thuộc hệ thống phân phối do Đại lý chỉ định hoạt động song song và được Đại lý hỗ trợ, đảm bảo đầy đủ các quyền lợi như các Đại lý thứ cấp khác hoạt động trong cùng khu vực đại lý;
- 2.3. Các Bên hiểu rằng Đại lý thứ cấp sẽ không có quyền tự mình giao đại lý và/hoặc chuyển nhượng quyền đại lý của mình theo Hợp đồng này cho Bên khác mà không có sự đồng ý bằng văn bản của Đại lý. Trường hợp Đại lý thứ cấp tìm được Bên khác muốn trở thành Đại lý thứ cấp thì Đại lý thứ cấp sẽ thông báo với Đại lý và được hưởng một khoản tiền là _____ từ Đại lý khi Bên khác nói trên ký Hợp đồng Đại lý thứ cấp với Đại lý.
- 2.4. Đại lý bảo lưu quyền điều chỉnh, sửa đổi danh mục Sản phẩm quy định tại Phụ lục 1 của Hợp đồng này. Việc điều chỉnh, sửa đổi danh mục sản phẩm sẽ được thông báo cho Đại lý thứ cấp bằng văn bản trước 20 (hai mươi) ngày kể từ ngày áp dụng danh mục Sản phẩm mới. Trong trường hợp này, Đại lý thứ cấp có quyền chấp nhận hoặc không chấp nhận tiếp tục làm Đại lý thứ cấp cho Đại lý.
 - 2.4.1. Nếu Đại lý thứ cấp chấp nhận tiếp tục làm Đại lý, Các Bên sẽ tiến hành chỉnh sửa các điều khoản trong Hợp đồng bị ảnh hưởng do thay đổi danh mục Sản phẩm.
 - 2.4.2. Nếu Đại lý thứ cấp không chấp nhận tiếp tục làm đại lý thì Đại lý thứ cấp có quyền đình chỉ thực hiện Hợp đồng nhưng phải hoàn thành các nghĩa vụ còn lại của Hợp đồng nếu Đại lý thứ cấp chưa thực hiện hoặc thực hiện chưa đầy đủ.

ĐIỀU 3. KẾ HOẠCH KINH DOANH

- 3.1. Trong thời hạn 15 (mười lăm) ngày làm việc kể từ ngày ký kết Hợp đồng này, Đại lý thứ cấp sẽ đệ trình kế hoạch kinh doanh phát triển thị trường phân phối Sản phẩm (sau đây gọi tắt là “Kế hoạch kinh doanh”) trên Khu vực đại lý cho Đại lý. Kế hoạch kinh doanh được lập cho thời gian từ ngày thứ 30 (ba mươi) (tính từ ngày Hợp đồng có hiệu lực) tới ngày cuối cùng của năm đó.
- 3.2. Kế hoạch kinh doanh sẽ bao gồm, nhưng không giới hạn ở các nội dung chính như sau:
 - 3.2.1. Bộ máy tổ chức hoạt động kinh doanh của Đại lý thứ cấp, bao gồm bộ phận bán hàng, bộ phận marketing, bộ phận kỹ thuật, bộ phận chăm sóc khách hàng hậu mãi;
 - 3.2.2. Các cơ sở kinh doanh của Đại lý thứ cấp, nguồn lực tài chính và các bước thực hiện kế hoạch kinh doanh để bảo đảm đáp ứng yêu cầu đặt hàng tối thiểu theo quy định tại Điều 4 dưới đây của Hợp đồng này;
 - 3.2.3. Nguồn Khách hàng tiềm năng có xu hướng tiêu dùng cao đối với Sản phẩm và các chiến lược để tiếp cận nguồn Khách hàng này trên Khu vực đại lý;
 - 3.2.4. Bảng giá bán buôn và bán lẻ Sản phẩm;
 - 3.2.5. Chương trình khuyến mại, xúc tiến thương mại để thúc đẩy doanh số bán Sản phẩm.
- 3.3. Đại lý thứ cấp phải bảo đảm doanh số bán Sản phẩm theo quy định của Đại lý như sau:
 - 3.3.1. Tối thiểu là _____ sản phẩm/tháng (Trong vòng 06 tháng đầu tiên). Từ tháng thứ 06 trở đi tối thiểu là _____ sản phẩm/tháng.
 - 3.3.2. Được phép cộng hàng quý nếu 06 tháng đầu chưa đạt doanh số trên một tháng.
- 3.4. Trong thời hạn 10 (mười) ngày làm việc kể từ ngày nhận được Kế hoạch kinh doanh của Đại lý thứ cấp, Đại lý phải trả lời bằng văn bản về việc đồng ý phê duyệt hoặc đề xuất sửa đổi Kế hoạch kinh doanh của Đại lý thứ cấp. Trong thời hạn 05 (năm) ngày làm việc kể từ ngày nhận được ý kiến của Đại lý về đề xuất sửa đổi Kế hoạch kinh doanh, nếu Đại lý thứ cấp không có ý kiến phản hồi, Kế hoạch kinh doanh sẽ có hiệu lực ràng buộc đối với Đại lý thứ cấp.
- 3.5. Kế hoạch kinh doanh được duyệt sẽ có hiệu lực thi hành từ ngày được duyệt tới ngày làm việc cuối cùng của năm đó.
- 3.6. Trường hợp điều chỉnh kế hoạch kinh doanh: Đại lý thứ cấp thông báo bằng văn bản điều chỉnh kế hoạch và được Đại lý duyệt trong vòng 10 (mười) ngày kể từ ngày gửi. Sau 10 (mười) ngày, Đại lý sẽ phản hồi Kế hoạch kinh doanh được điều chỉnh trên nếu quá thời hạn này mà Đại lý thứ cấp không nhận được sự phê duyệt của Đại lý thì coi như Đại lý không đồng ý với Kế hoạch kinh doanh được điều chỉnh và Đại lý thứ cấp sẽ thực hiện theo Kế hoạch kinh doanh ban đầu.
- 3.7. Trong các năm tiếp theo, vào ngày làm việc cuối cùng của tuần thứ hai tháng 12, Đại lý thứ cấp sẽ đệ trình Kế hoạch kinh doanh bằng văn bản cho Đại lý;
- 3.8. Kết thúc ngày làm việc cuối cùng của tuần thứ ba tháng thứ 12 của năm, trong trường hợp Đại lý thứ cấp chỉ đáp ứng được dưới ___% Kế hoạch kinh doanh đã được phê duyệt, Đại lý

thanh toán hoa hồng và có quyền đình chỉ thực hiện hợp đồng nhưng phải thông báo bằng văn bản cho Đại lý thứ cấp trước 15 (mười lăm) ngày kể từ đình chỉ thực hiện Hợp đồng.

3.9. Trường hợp Đại lý thứ cấp không đạt được doanh số bán Sản phẩm tại Khoản 3.3 Hợp đồng quá 02 lần/năm thì Đại lý có quyền đình chỉ thực hiện hợp đồng.

ĐIỀU 4. YÊU CẦU ĐẶT HÀNG VÀ GIAO HÀNG

4.1. Yêu cầu đặt hàng

4.1.1. Chậm nhất vào ngày 18 hàng tháng, Đại lý thứ cấp sẽ gửi Yêu cầu đặt hàng bằng văn bản cho Đại lý trong đó nêu rõ tên, chủng loại, số lượng Sản phẩm cần đặt hàng, thời gian giao hàng và phương thức giao hàng.

4.1.2. Trong thời hạn 05 (năm) ngày làm việc kể từ ngày nhận được văn bản Yêu cầu đặt hàng của Đại lý thứ cấp, Đại lý có thể trả lời bằng văn bản về việc chấp thuận hoặc không chấp thuận Yêu cầu đặt hàng của Đại lý thứ cấp.

Văn bản trả lời của Đại lý bao gồm quyết định về việc chấp thuận hoặc không chấp thuận và lý do không chấp thuận (trong trường hợp không chấp thuận) Yêu cầu đặt hàng của Đại lý thứ cấp. Nếu được chấp thuận, Yêu cầu đặt hàng sẽ có giá trị ràng buộc Các Bên phải thực hiện và được coi là một phần không thể tách rời của Hợp đồng này.

4.1.3. Trong trường hợp có sự mâu thuẫn giữa các điều khoản trong Yêu cầu đặt hàng và các quy định trong Hợp đồng này, các điều khoản trong Yêu cầu đặt hàng sẽ được ưu tiên áp dụng.

4.2. Giao hàng

4.2.1. Các Bên sẽ thỏa thuận về thời điểm giao hàng, địa điểm giao hàng với mỗi Yêu cầu đặt hàng cụ thể;

4.2.2. Phí giao hàng được tính như sau:

- Nếu địa điểm nhận hàng của Đại lý thứ cấp trong khu vực Thành phố Hồ Chí Minh thì phí giao hàng là:
- Nếu địa điểm nhận hàng của Đại lý thứ cấp ngoài khu vực Thành phố Hồ Chí Minh thì phí giao hàng là:

4.2.3. Đại lý thứ cấp phải nhận hàng đúng theo thỏa thuận của Các Bên. Trường hợp Đại lý thứ cấp không nhận hàng theo thỏa thuận thì tùy theo quyết định của mình, Đại lý có quyền thực hiện riêng lẻ hoặc đồng thời các biện pháp sau: Giữ lại Sản phẩm và yêu cầu Đại lý thứ cấp trả một khoản tiền là _____ cho các chi phí mà mình phải chi trả do sự vi phạm nghĩa vụ nhận hàng của Đại lý thứ cấp; Để hàng tại địa điểm thỏa thuận và được xem là hoàn thành nghĩa vụ giao hàng và Biên bản giao nhận hàng được hoàn thành mà không cần sự đồng ý của Đại lý thứ cấp; Phạt Đại lý thứ cấp một khoản tiền _____ vì vi phạm nghĩa vụ.

4.2.4. Sau khi hoàn thành việc giao nhận hàng, Các Bên sẽ ký vào Biên bản giao nhận hàng theo mẫu tại Phụ lục _____.

ĐIỀU 5. THÙ LAO ĐẠI LÝ VÀ TIỀN HÀNG

5.1. Thù lao đại lý

- 5.1.1. Đại lý thứ cấp sẽ được hưởng Thù lao đại lý dưới hình thức tỷ lệ phần trăm hoa hồng trên giá Sản phẩm bán được (giá Sản phẩm để tính phần trăm hoa hồng là giá đã bao gồm thuế GTGT). Tỷ lệ phần trăm hoa hồng cho Đại lý thứ cấp là 35% (ba mươi lăm phần trăm).
- 5.1.2. Đại lý có quyền điều chỉnh tỷ lệ phần trăm hoa hồng. Trường hợp điều chỉnh theo hướng giảm thì Đại lý không được giảm quá 10% (mười phần trăm)/một năm.
- 5.1.3. Mọi thay đổi về Thù lao đại lý sẽ được Đại lý thông báo trước bằng văn bản trước 30 (ba mươi ngày) trước thời điểm chính thức áp dụng.
- 5.1.4. Thay đổi về Thù lao đại lý sẽ không áp dụng cho các Yêu cầu đặt hàng đã có hiệu lực trước ngày Đại lý áp dụng chính sách thay đổi Thù lao đại lý.
- 5.1.5. Giá bán buôn và bán lẻ Sản phẩm của Đại lý thứ cấp cho đối tác và khách hàng của Đại lý thứ cấp sẽ do Đại lý quyết định trong từng thời điểm khác nhau và được quy định cụ thể tại Phụ lục 2 của Hợp đồng.
- 5.1.6. Trường hợp Đại lý thứ cấp không chấp nhận sự thay đổi Thù lao đại lý từ Đại lý, Đại lý thứ cấp có quyền đình chỉ thực hiện hợp đồng.

5.2. Tiền hàng

- 5.2.1. Đại lý thứ cấp sẽ thanh toán Tiền hàng cho Đại lý bằng tiền mặt hoặc bằng cách chuyển khoản đến tài khoản do Đại lý chỉ định theo 02 (hai) đợt như sau:
 - Đợt một: __% khoản tiền Đại lý thứ cấp phải thanh toán theo Yêu cầu đặt hàng Sau khi Các Bên chốt Yêu cầu đặt hàng;
 - Đợt hai: __% khoản tiền Đại lý thứ cấp phải thanh toán theo Yêu cầu đặt hàng sau khi các bên ký vào Biên bản giao nhận hàng.Trường hợp vượt quá các thời hạn trên mà Đại lý thứ cấp không hoàn thành việc thanh toán cho Đại lý thì Đại lý thứ cấp sẽ phải trả lãi 8% (tám phần trăm) trên số tiền chậm trả tương ứng với thời gian chậm trả cho Đại lý.
- 5.2.2. Đồng tiền thanh toán sẽ là: Việt Nam Đồng.

ĐIỀU 6. ĐỐI CHIẾU CÔNG NỢ VÀ KẾ TOÁN

- 6.1. Vào ngày làm việc đầu tiên của mỗi tháng, Các Bên sẽ tiến hành đối chiếu công nợ của tháng trước đó.
- 6.2. Nội dung đối chiếu công nợ là: Số Tiền hàng mà Đại lý thứ cấp đã bán được cho Đại lý và số Thù lao đại lý của Đại lý thứ cấp tương ứng với số Tiền hàng đó.
- 6.3. Việc đối chiếu công nợ phải được lập thành biên bản có đầy đủ chữ ký và đóng dấu của Giám đốc/Tổng giám đốc/Người đứng đầu và kế toán của Các Bên.
- 6.4. Trong trường hợp Các Bên không thống nhất được công nợ do chưa khớp số dư thì Bên không đồng ý vẫn phải ký quyết toán và chốt công nợ, đồng thời ghi ý kiến của mình lên bản xác nhận công nợ đó. Các tranh chấp hay vướng mắc về công nợ phải được giải quyết dứt điểm trong vòng 05 (năm) ngày sau đó. Khi việc giải quyết khiếu nại hoặc cân số dư

công nợ hoàn thành thì việc mua bán hàng hoá mới được tiếp tục.

- 6.5. Các Bên sẽ thực hiện việc xuất hóa đơn và chế độ kế toán theo quy định pháp luật Việt Nam có liên quan.

ĐIỀU 7. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA ĐẠI LÝ

Ngoài các quyền và nghĩa vụ được quy định trong các điều khoản khác của Hợp đồng này, Đại lý còn có các quyền và nghĩa vụ sau đây:

7.1. Quyền của Đại lý

7.1.1. Được thanh toán đầy đủ và đúng hạn tiền hàng;

7.1.2. Yêu cầu Đại lý thứ cấp tiến hành cung cấp các thông tin liên quan đến doanh số bán hàng, số lượng hàng tồn kho, các chương trình xúc tiến thương mại, quảng cáo trên Khu vực đại lý của mỗi Quý.

7.1.3. Được thực hiện việc kiểm tra, giám sát việc thực hiện Hợp đồng của Đại lý thứ cấp (kể cả kiểm tra, giám sát có thông báo trước và đột xuất). Đại lý sẽ cố gắng thực hiện việc kiểm tra, giám sát này mà không làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh thường nhật của Đại lý thứ cấp.

7.2. Nghĩa vụ của Đại lý

7.2.1. Trả Thù lao đại lý và các chi phí hợp lý khác cho Đại lý thứ cấp;

7.2.2. Định kỳ cung cấp cho Đại lý thứ cấp các thông tin về Sản phẩm như: Danh mục và Catalogue sản phẩm hiện có, giá cả sản phẩm, dịch vụ đối với Khách hàng;

7.2.3. Cung cấp bản sao Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp cho Đại lý thứ cấp khi Đại lý thứ cấp có yêu cầu;

7.2.4. Đảm bảo cung cấp Sản phẩm đúng chủng loại, chất lượng và tiêu chuẩn kỹ thuật của pháp luật và thỏa thuận của Các Bên và chịu trách nhiệm trước pháp luật, Đại lý thứ cấp và Bên khác nếu Sản phẩm do Đại lý cung cấp không đúng với các điều kiện trên;

7.2.5. Căn cứ vào lệnh đặt hàng của Đại lý thứ cấp, Đại lý giao hàng và hoá đơn đến địa điểm Đại lý thứ cấp chỉ định trong thời hạn mà Các Bên thỏa thuận;

7.2.6. Thực hiện các chương trình hỗ trợ, xúc tiến bán hàng phù hợp định hướng phát triển kinh doanh của Đại lý;

7.2.7. Thông báo bằng văn bản đến Đại lý thứ cấp khi thực hiện các chương trình hỗ trợ, xúc tiến bán hàng hoặc khi thay đổi giá bán các Sản phẩm của Đại lý;

7.2.8. Nhận hàng hoá hoàn trả nếu hàng hoá không đạt yêu cầu do lỗi Đại lý;

7.2.9. Thực hiện đúng các cam kết được ghi nhận trong Hợp đồng này.

ĐIỀU 8. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA ĐẠI LÝ THỨ CẤP

Ngoài các quyền và nghĩa vụ được quy định trong các điều khoản khác của Hợp đồng này, Đại lý thứ cấp còn có các quyền và nghĩa vụ sau đây:

8.1. Quyền của Đại lý thứ cấp

- 8.1.1. Yêu cầu Đại lý giao hàng hoặc tiên theo Hợp đồng; nhận lại tài sản dùng để bảo đảm (nếu có) khi kết thúc Hợp đồng;
- 8.1.2. Yêu cầu Đại lý hướng dẫn, cung cấp thông tin và các điều kiện khác có liên quan để thực hiện Hợp đồng;
- 8.1.3. Hưởng thù lao, các quyền và lợi ích hợp pháp khác do hoạt động đại lý mang lại;
- 8.1.4. Hoàn trả sản phẩm không đạt yêu cầu do lỗi Đại lý.

8.2. Nghĩa vụ của Đại lý thứ cấp

- 8.2.1. Cung cấp bản sao Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp và bản sao các giấy tờ cần thiết khác của Đại lý thứ cấp cho Đại lý;
- 8.2.2. Bảo quản Sản phẩm theo hướng dẫn của Đại lý để bảo đảm không làm ảnh hưởng xấu đến chất lượng Sản phẩm. Trường hợp do Sản phẩm do Đại lý thứ cấp bán có vấn đề về chất lượng gây thiệt hại, trách nhiệm với Bên khác thì Đại lý sẽ kết nối Đại lý thứ cấp và Bên giao đại lý để Đại lý thứ cấp và Bên giao đại lý giải quyết. Đại lý sẽ phối hợp với Đại lý thứ cấp và Bên giao đại lý nhưng không chịu bất kỳ trách nhiệm nào trừ trường hợp có chứng cứ chứng minh vấn đề về chất lượng của Sản phẩm có nguyên nhân từ Đại lý.
- 8.2.3. Tự chịu trách nhiệm về hành vi vi phạm pháp luật do mình gây ra trừ trường hợp có chứng cứ chứng minh có phần lỗi từ Đại lý.
- 8.2.4. Không mua, bán, phân phối các Sản phẩm cạnh tranh trực tiếp do Đại lý thông báo bằng văn bản trong từng thời điểm cụ thể;
- 8.2.5. Bán và phân phối sản phẩm Đại lý theo giá bán lẻ và/hoặc bán buôn đã được Đại lý quy định theo từng thời điểm cụ thể, giao hàng nhanh và thuận tiện đến Khách hàng.
- 8.2.6. Nỗ lực để thúc đẩy doanh số bán Sản phẩm của Đại lý trong phạm vi Khu vực đại lý;
- 8.2.7. Xin phê duyệt của Đại lý trước khi tiến hành các chương trình khuyến mại đối với các Sản phẩm được phân phối theo Hợp đồng này;
- 8.2.8. Theo yêu cầu của Đại lý, tiến hành cung cấp các thông tin liên quan đến doanh số bán hàng, số lượng hàng tồn kho, các chương trình xúc tiến thương mại, quảng cáo trên Khu vực đại lý của mỗi Quý;
- 8.2.9. Phát triển hệ thống phân phối sản phẩm thông qua các cơ sở kinh doanh, công ty, hệ thống phân phối do Đại lý thứ cấp nắm quyền trên vùng Khu vực đại lý;
- 8.2.10. Bồi thường thiệt hại và chịu phạt vi phạm theo quy định của pháp luật và Hợp đồng trong trường hợp Đại lý thứ cấp vi phạm Hợp đồng;
- 8.2.11. Không được yêu cầu Đại lý bồi thường một khoản tiền cho thời gian mà mình đã làm đại lý cho Đại lý.
- 8.2.12. Thực hiện đúng các cam kết được ghi trong Hợp đồng.

ĐIỀU 9. VI PHẠM HỢP ĐỒNG

- 9.1. Trong trường hợp một Bên vi phạm các quy định tại Hợp đồng này, Bên bị vi phạm có

quyền thông báo bằng văn bản (Sau đây gọi tắt là “Thông báo vi phạm”) cho Bên vi phạm yêu cầu Bên vi phạm khắc phục hành vi vi phạm trong một thời hạn do Bên bị vi phạm ấn định. Trong mọi trường hợp vi phạm, thời hạn khắc phục hành vi vi phạm tối thiểu là 15 (mười lăm) ngày kể từ ngày nhận được Thông báo vi phạm;

- 9.2. Nếu Bên vi phạm không khắc phục được hành vi vi phạm trong thời hạn do Bên bị vi phạm ấn định theo Khoản 9.1 trên đây thì Bên bị vi phạm có quyền đình chỉ Hợp đồng và không phải bồi thường thiệt hại cho Bên vi phạm;
- 9.3. Không ảnh hưởng đến hiệu lực của Khoản 9.2 trên đây, Bên bị vi phạm có quyền áp dụng một khoản phạt vi phạm Hợp đồng đối với Bên vi phạm tương ứng với 8% giá trị của phần Hợp đồng bị vi phạm và yêu cầu bồi thường thiệt hại (nếu có);
- 9.4. Các Bên thống nhất rằng thiệt hại thực tế để làm căn cứ tính mức bồi thường thiệt hại theo quy định tại Khoản 9.3 trên đây không bao gồm các khoản bồi thường thiệt hại mà Bên bị vi phạm phải thanh toán cho Bên khác, các khoản lợi nhuận hoặc lợi thế thương mại bị bỏ lỡ.

ĐIỀU 10. SỬA ĐỔI VÀ CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG

- 10.1. Hợp đồng này và các Phụ lục của Hợp đồng này có thể sửa đổi theo thỏa thuận bằng văn bản của Các Bên.
- 10.2. Hợp đồng này sẽ chấm dứt trong trường hợp sau:
 - 10.2.1. Hợp đồng hết hạn mà không được gia hạn; hoặc
 - 10.2.2. Một trong Các Bên bị giải thể, phá sản hoặc tạm ngừng hoặc bị đình chỉ hoạt động kinh doanh; hoặc
 - 10.2.3. Các Bên thỏa thuận chấm dứt Hợp đồng trước thời hạn; hoặc
 - 10.2.4. Các trường hợp theo quy định của pháp luật Việt Nam; hoặc
 - 10.2.5. Hợp đồng bị đình chỉ trong các trường hợp sau:
 - Đại lý đình chỉ Hợp đồng theo quy định tại các Khoản 3.8 và/hoặc Khoản 3.9 và/hoặc Khoản 2.3 của Hợp đồng này bằng cách báo trước cho Đại lý thứ cấp một khoảng thời gian là 15 (mười lăm) ngày làm việc. Trường hợp Đại lý thứ cấp vi phạm các nghĩa vụ trong Hợp đồng này mà không thể khắc phục trong thời hạn mà Đại lý đưa ra;
 - Đại lý thứ cấp đình chỉ Hợp đồng theo quy định tại Khoản 2.4.2 và/hoặc Khoản 5.1.6 của Hợp đồng này bằng cách báo trước cho Đại lý một khoảng thời gian là 15 (mười lăm) ngày làm việc;
 - Một trong Các Bên đình chỉ Hợp đồng theo quy định tại Khoản 9.2 của Hợp đồng này bằng cách báo trước cho Bên còn lại 15 (mười lăm) ngày làm việc.
- 10.3. Các Bên thống nhất rằng việc chấm dứt Hợp đồng này không làm thay đổi quyền và nghĩa vụ của Các Bên phát sinh hiệu lực trước ngày chấm dứt Hợp đồng và nghĩa vụ bảo mật thông tin theo quy định tại Khoản 11.4 của Hợp đồng này, trừ khi Các Bên có thỏa thuận khác bằng văn bản.

ĐIỀU 11. ĐIỀU KHOẢN CHUNG

- 11.1. Luật áp dụng: Pháp luật Việt Nam sẽ áp dụng cho Hợp đồng này.
- 11.2. Mọi bổ sung, sửa đổi điều khoản nào trong Hợp đồng này đều phải được Các Bên thỏa thuận bằng văn bản và là một phần không thể tách rời của Hợp đồng này.
- 11.3. Nếu bất kì quy định nào của Hợp đồng này trở nên vô hiệu, trái luật hoặc không có khả năng thi hành, thì những điều khoản vô hiệu, trái luật hoặc không có khả năng thi hành đó sẽ không ảnh hưởng đến các điều khoản còn lại của Hợp đồng này.
- 11.4. Các Bên cam kết không tiết lộ bất kỳ thông tin nào mà Các Bên đã thỏa thuận trong bản Hợp đồng này hoặc bằng hình thức khác trong thời hạn Hợp đồng và 03 (ba) năm kể từ ngày Hợp đồng hết hạn. Các Bên sẽ không bị xem là vi phạm nếu thông tin được tiết lộ là thông tin công khai và/hoặc Các Đại lý thứ cấp phải tiết lộ với cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo yêu cầu và/hoặc tiết lộ với các nhân viên, cố vấn, luật sư của mình. Khi phải tiết lộ, Các Bên cam kết chỉ tiết lộ những thông tin được yêu cầu/cần tiết lộ và phải ngay khi có thể báo cho Bên kia về việc tiết lộ đó.
- 11.5. Sự kiện Bất khả kháng:
- Sự kiện Bất khả kháng là sự kiện xảy ra một cách khách quan không thể lường trước được và không thể khắc phục được mặc dù đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết và khả năng cho phép.
 - Sự kiện Bất khả kháng bao gồm nhưng không giới hạn các sự kiện: thiên tai như mưa, lũ, hỏa hoạn, bão, sóng thần, núi lửa phun trào....; hiện tượng xã hội như chiến tranh, đảo chính, đình công, cấm vận, thay đổi chính sách của Chính phủ....
 - Bên vi phạm sẽ được miễn trừ các trách nhiệm theo Hợp đồng này với lý do vì Sự kiện Bất khả kháng nếu đáp ứng đủ các điều kiện: (i) Vi phạm nghĩa vụ Hợp đồng, không tuân thủ các cam kết và gây thiệt hại cho Bên còn lại trong điều kiện Sự kiện Bất khả kháng theo định nghĩa tại Khoản này; và (ii) Bên vi phạm thực hiện nghĩa vụ Thông báo bằng văn bản cho Bên còn lại trong vòng 07 (bảy) ngày kể từ khi xảy ra hoặc biết được Sự kiện Bất khả kháng.
- 11.6. Hợp đồng này có hiệu lực kể từ ngày đại diện theo pháp luật của Bên cuối cùng ký và đóng dấu vào Hợp đồng này cho đến ngày __ tháng __ năm 20__;
- 11.7. Trong thời hạn 01 (một) tháng trước ngày hết hiệu lực theo quy định tại Khoản 11.6 nêu trên, Các Bên sẽ thông báo cho nhau quyết định về việc gia hạn hiệu lực của Hợp đồng này
- 11.8. Mọi thông báo và thông tin liên lạc chính thức liên quan đến Hợp đồng này sẽ được gửi tới địa chỉ của Các Bên như nêu tại phần đầu của Hợp đồng. Mọi thông báo và thông tin liên lạc khác hoặc thừa nhận được thực hiện theo Hợp đồng này sẽ chỉ có hiệu lực nếu được lập thành văn bản, bao gồm cả fax và telex, và chỉ được coi là đã gửi và nhận hợp lệ nếu: (i) khi giao bằng tay có giấy biên nhận; (ii) nếu gửi bưu điện thì 07 (bảy) ngày làm việc sau khi gửi thư bảo đảm cước phí trả trước, có xác nhận bằng văn bản; (iii) trong trường hợp gửi bằng fax hay telex, khi gửi trong giờ làm việc bình thường tới địa điểm kinh doanh của

người nhận, nếu có tín hiệu hay giấy xác nhận đã chuyển; và (iv) nếu gửi bằng dịch vụ giao nhận bảo đảm, khi thực tế đã nhận, và trong bất kỳ trường hợp nào, cũng phải gửi cho Các Bên tại địa chỉ đã được thông báo bằng văn bản tùy từng thời điểm.

11.9. Hợp đồng này được lập thành hai (02) bản, có hiệu lực ngang nhau. Mỗi bên giữ một (01) bản để thực hiện.

Đại diện của Đại lý

Đại diện của Đại lý thứ cấp

Họ tên: _____

Chức vụ: _____

Họ tên: _____

Chức vụ: _____

KHOA TIN
LAW FIRM

