

HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ RƯỢU ĐỘC QUYỀN

Số:...../HĐĐLRĐQ

-Căn cứ Luật thương mại của nước CHXHCN Việt Nam ký ngày 28 tháng 6 năm 2017;

-Căn cứ Luật dân sự của nước CHXHCN Việt Nam ký ngày 24 tháng 1 năm 2015;

-Căn cứ vào chức năng, nhiệm vụ cũng như khả năng của hai bên

Hôm nay ngày tháng.....năm....., tại địa chỉ....., chúng tôi bao gồm:

Bên A: Công ty cổ phần Thương mại dịch vụ A

Địa chỉ:

Điện thoại: Fax.....

Mã số thuế:

Đại diện pháp luật : Nguyễn Thị C

Chức vụ: Chủ tịch công ty

Số tài khoản:.....

Ngân hàng:.....

Bên B: Công ty TNHH dịch vụ B

Địa chỉ:

Điện thoại: Fax.....

Đại diện: Nguyễn Văn Giang

Chức vụ : Giám đốc

Số tài khoản:.....

Ngân hàng:.....

Cùng bàn bạc thống nhất đưa ra các thỏa thuận sau đây:

Điều 1: Nội dung thỏa thuận

Bên B nhận làm đại lý độc quyền cho Bên A các sản phẩm rượu do Bên A sản xuất và kinh doanh. Bên B tự trang bị cơ sở vật chất, địa điểm kinh doanh, kho bãi và hoàn toàn chịu trách nhiệm tất cả hàng hóa đã giao trong việc tồn trữ, trưng bày, vận chuyển. Bên B bảo đảm thực hiện đúng các biện pháp tồn trữ, giữ được phẩm chất hàng hóa như Bên A đã cung cấp, đến khi giao cho người tiêu thụ. Bên A không chấp nhận hoàn trả hàng hóa do bất kỳ lý do gì (ngoại trừ trường hợp có sai sót về sản phẩm).

Điều 2. Phạm vi độc quyền

Hợp đồng này mang tính độc quyền trên khu vực toàn lãnh thổ Việt Nam (gồm 63 tỉnh thành phố trong cả nước).

– Bên B không thể triển khai ký thêm hợp đồng tổng đại lý độc quyền với cá nhân hoặc đơn vị khác.

– Bên B cũng không thể ký kết hợp đồng cung cấp sản phẩm trực tiếp cho các công ty trọng điểm bất cứ nơi nào.

Điều 3. Các loại sản phẩm rượu

Bên A sẽ cung cấp cho bên B đại lý độc quyền các loại sản phẩm rượu bao gồm:

-Vang 1725 Bordeaux Reserve Rouge

-Vang Les Portes De Bordeaux

-Vang Mouton Cadet Bordeaux

-Vang Barton & Guestier Passeport Bordeaux

-Vang Chateau Les Hauts de Gromel Bel Air Bordeaux

-Vang Chateau Bouteilley Cotes De Bordeaux AOC

-Vang Baron Philippe De Rothschild Ryder Cup Mouton Cadet Bordeaux AOC

Tất cả các thông tin về sản phẩm đều được quy định tại phụ lục 1 của Hợp đồng này.

Điều 4: Giá mua và giá bán lẻ quy định

– Giá mua của bên A căn cứ trên giá bán lẻ quy định cho khách hàng trong từng thời điểm, bên B sẽ được bên A hỗ trợ mức chiết khấu 10% (- VAT) và được khấu trừ trực tiếp trên hóa đơn mua hàng của bên B (giá mua sẽ có phụ lục hợp đồng đi kèm tùy từng thời điểm)

– Bên B phải bán đúng giá quy định cho từng sản phẩm theo thông báo của bên A theo từng thời điểm cụ thể, bên B không được phép bán thấp hơn hoặc cao hơn giá bán lẻ quy định (trừ khi được bên A chấp thuận bằng văn bản).

– Khi giá bán lẻ quy định thay đổi thì hai bên cùng tiến hành chốt số lượng tồn kho thực tế của bên B. Nếu giá bán lẻ quy định tăng bên B hoàn trả lại phần chênh lệch cho bên A ứng với số lượng hàng tồn kho thực tế, ngược lại khi giá bán lẻ quy định giảm thì bên A sẽ bù trả lại tiền chênh lệch cho bên B.

– Sản phẩm và giá cả được nói trong hợp đồng này có thể được thay đổi bởi nhà sản xuất bằng văn bản đến nhà phân phối trước 7 ngày làm việc kể từ ngày thực hiện và việc thay đổi này sẽ có hiệu lực ngay hoặc như nói đến trong bản thông báo.

Các sản phẩm cung cấp cho Bên B được tính theo giá bán sỉ, do Bên A công bố thống nhất trong khu vực.

– Giá cung cấp này có thể thay đổi theo thời gian nhưng Bên A sẽ thông báo trước cho Bên B ít nhất là 30 ngày. Bên A không chịu trách nhiệm về sự chênh lệch giá trị tồn kho do chênh lệch giá nếu có xảy ra.

Điều 5: Bán và khuyến mãi sản phẩm

– Bên B sẽ nỗ lực phân phối và thúc đẩy sản phẩm trong khu vực phân phối. Cụ thể bên B sẽ phải thực hiện những công việc sau đây:

1. Phân phối, vận chuyển và điều hành các hoạt động để giao sản phẩm. Bên B phải tự bố trí các phương tiện vận tải phù hợp cho việc giao sản phẩm cho khách hàng của mình trong vòng 24 giờ từ khi có đơn đặt hàng của các khách hàng.

2. Tạm ứng hàng hóa hoặc tiền mặt để chi trả các chương trình khuyến mãi theo các chương trình khuyến mãi do bên A đưa ra và thông báo bằng văn bản. Bên A sẽ thanh toán lại các khoản chi phí này cho bên B khi bên A cung cấp đầy đủ các hóa đơn chứng từ trong vòng 7 ngày làm việc sau khi chương trình khuyến mãi kết thúc.

3. Bán các sản phẩm theo giá bán lẻ quy định như thông báo của bên A cho bên B vào từng thời điểm cụ thể.

4. Luôn duy trì một lượng sản phẩm lưu kho hợp lý tương ứng với 7 ngày bán hàng theo yêu cầu của bên A theo từng thời điểm cụ thể để đảm bảo việc cung cấp đủ hàng và không bị gián đoạn từ bên B đến khách hàng trong khu vực phân phối.

5. Cơ sở kinh doanh, kho hàng và tiện ích

Bên B, bằng chi phí của mình và căn cứ theo yêu cầu của bên A bảo đảm có kho hàng đủ diện tích, văn phòng bán hàng, cửa hàng cùng các trang thiết bị, tiện nghi và các cơ sở khác cho việc kinh doanh, phân phối sản phẩm của bên A. Việc duy trì hoạt động và bảo dưỡng các điều kiện kinh doanh trên hoàn toàn thuộc trách nhiệm của bên B. Bên A hoàn toàn không chịu bất cứ trách nhiệm nào và không có nghĩa vụ thanh toán cho bên B dưới bất cứ hình thức nào về các khoản chi phí này.

Điều 6. Chất lượng sản phẩm

Chất lượng hàng hóa sản phẩm phải đúng theo quy định của nhà nước và thỏa thuận của các bên.

Điều 7. Yêu cầu đặt hàng

6.1. Chậm nhất vào ngày 10 hàng tháng, Bên B sẽ gửi yêu cầu đặt hàng bằng văn bản cho Bên A trong đó nêu rõ tên, chủng loại, số lượng Sản phẩm cần đặt hàng, thời gian giao hàng và phương thức giao hàng. Trong thời hạn 02 ngày làm việc kể từ ngày nhận được văn bản yêu cầu đặt hàng của Bên B, Bên A sẽ trả lời thông báo bằng văn bản về việc chấp thuận hoặc không chấp thuận yêu cầu đặt hàng của Bên B. Trong trường hợp Bên A chấp thuận hoặc không phản hồi Văn bản yêu cầu đặt hàng của Bên B trong thời hạn 04 ngày làm việc theo quy định tại Khoản 6.1 này, 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;

6.2. 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. Quy định này không áp dụng đối với các thỏa thuận liên quan đến các nội dung nêu tại Điều 6 của Hợp đồng này;

6.3. Các Bên cam kết và xác nhận rằng, trong thời hạn 12 tháng .Số đặt hàng tối thiểu trong các năm tiếp theo sẽ tăng ít nhất 10%, trừ khi các Bên có thỏa thuận khác bằng văn bản

6.4. Định kỳ sáu (6) tháng hàng năm, các Bên A sẽ rà soát lại khả năng của Bên B trong việc đáp ứng Số đặt hàng tối thiểu. Trong trường hợp Bên B không đáp ứng được số đặt hàng tối thiểu theo quy định tại Khoản 6.3 trên đây, Bên A có quyền đơn phương chấm dứt Hợp đồng trước thời hạn mà không phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho Bên B.

Điều 8. Phương thức giao nhận

1. Bên A giao hàng đến cửa kho của Bên B hoặc tại địa điểm thuận tiện do Bên B chỉ định. Bên B đặt hàng với số lượng, loại sản phẩm cụ thể...../.....bằng thư, fax, điện tính.

2. Chi phí xếp dỡ từ xe vào kho của Bên B do Bên B chi trả (kể cả chi phí lưu xe do xếp dỡ chậm).

3. Số lượng hàng hóa thực tế Bên A cung cấp cho bên B có thể chênh lệch với đơn đặt hàng nếu Bên A xét thấy đơn đặt hàng đó không hợp lý. Khi đó hai bên phải có sự thỏa thuận về khối lượng, thời gian cung cấp.

Điều 9. Phương thức thanh toán

1. Bên B thanh toán cho Bên A tương ứng với giá trị số lượng hàng giao ghi trong mỗi hóa đơn trong vòng 7 ngày kể từ ngày cuối của tháng Bên B đặt hàng.

2. Giới hạn mức nợ: Bên B được nợ tối đa là 30% bao gồm giá trị các đơn đặt hàng trước đang tồn đọng cộng với giá trị của đơn đặt hàng mới. Bên A chỉ giao hàng khi Bên B thanh toán cho bên A sao cho tổng số nợ tồn và giá trị đặt hàng mới nằm trong mức nợ được giới hạn.

3. Thời điểm thanh toán được tính là ngày Bên A nhận được tiền, không phân biệt cách thức chi trả. Nếu trả làm nhiều lần cho một hóa đơn thì thời điểm được tính là lúc thanh toán cho lần cuối cùng.

4. Số tiền chậm trả ngoài thời gian đã quy định, phải chịu lãi theo mức lãi suất cho vay của ngân hàng trong cùng thời điểm. Nếu việc chậm trả kéo dài hơn 3 tháng thì bên B phải chịu thêm lãi suất quá hạn của ngân hàng cho số tiền chậm trả và thời gian vượt quá 3 tháng.

5. Trong trường hợp cần thiết, Bên A có thể yêu cầu Bên B thế chấp tài sản mà Bên B có quyền sở hữu để bảo đảm cho việc thanh toán.

Điều 10. Quyền và nghĩa vụ của các bên

1. Quyền và nghĩa vụ của Bên A

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

-Được thanh toán đầy đủ và đúng hạn tiền hàng;

-Cung cấp bản sao các hồ sơ pháp lý doanh nghiệp và Sản phẩm cho Bên B khi Bên B có yêu cầu;

- Đảm bảo cung cấp Sản phẩm đúng chủng loại, chất lượng và tiêu chuẩn kỹ thuật của Nhà cung cấp/Nhà sản xuất;
- Định kỳ cung cấp cho Bên B 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;
- Căn cứ vào lệnh đặt hàng của Bên B, Bên A giao hàng và hoá đơn đến địa điểm Bên B chỉ định trong thời hạn mà hai bên thỏa thuận;
- Không ký kết hợp đồng mua bán Sản phẩm với các nhà phân phối khác trên phạm vi lãnh thổ độc quyền
- Thực hiện các chương trình hỗ trợ, xúc tiến bán hàng phù hợp định hướng phát triển kinh doanh của Bên A;
- Thông báo bằng văn bản đến Bên B khi thực hiện các chương trình hỗ trợ, xúc tiến bán hàng hoặc khi thay đổi giá bán các sản phẩm của Bên A;
- Yêu cầu Bên B 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, thông tin đánh giá về các đối thủ cạnh tranh trên lãnh thổ độc quyền của mỗi Quý;
- Nhận hàng hoá hoàn trả nếu hàng hoá không đạt yêu cầu do lỗi Bên A;
- Bồi thường thiệt hại và chịu phạt vi phạm theo quy định của pháp luật trong trường hợp Bên A vi phạm hợp đồng;
- Thực hiện đúng các cam kết được ghi trong Hợp đồng.

2. Quyền và nghĩa vụ của Bên B

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

- Cung cấp bản sao các hồ sơ pháp lý doanh nghiệp của Bên B;
- Không mua, bán, phân phối các Sản phẩm cạnh tranh trực tiếp do Bên A thông báo bằng văn bản trong từng thời điểm cụ thể;
- Không tiến hành mua, bán các Sản phẩm với các Nhà phân phối khác hoặc với Nhà sản xuất, trừ trường hợp được Bên A cho phép bằng văn bản;
- Bán và phân phối sản phẩm Bên A theo giá bán lẻ và/hoặc bán buôn đã được Bên A quy định theo từng thời điểm cụ thể, giao hàng nhanh và thuận tiện đến khách hàng. Hợp tác góp phần thúc đẩy doanh số bán sản phẩm của Bên A trong phạm vi lãnh thổ độc quyền;
- Xin phê duyệt của Bên A trước khi tiến hành các chương trình khuyến mại đối với các Sản phẩm được phân phối theo Hợp đồng này;
- Theo yêu cầu của Bên A, 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, thông tin đánh giá về các đối thủ cạnh tranh, phát triển hệ thống đại lý phân phối cấp 2 trên lãnh thổ độc quyền của mỗi Quý;

-Phát triển hệ thống phân phối sản phẩm thông qua các cơ sở kinh doanh, công ty, hệ thống phân phối do Bên B nắm quyền kiểm soát trên vùng lãnh thổ độc quyền;

-Hoàn trả sản phẩm không đạt yêu cầu do lỗi Bên A;

-Bồi thường thiệt hại và chịu phạt vi phạm theo quy định của pháp luật trong trường hợp Bên B vi phạm hợp đồng;

-Thực hiện đúng các cam kết được ghi trong Hợp đồng.

Điều 6. Chất lượng sản phẩm

Chất lượng hàng hóa sản phẩm phải đúng theo quy định của nhà nước và thỏa thuận của các bên.

Điều 7. Yêu cầu đặt hàng

6.1. Chậm nhất vào ngày 10 hàng tháng, Bên B sẽ gửi yêu cầu đặt hàng bằng văn bản cho Bên A trong đó nêu rõ tên, chủng loại, số lượng Sản phẩm cần đặt hàng, thời gian giao hàng và phương thức giao hàng. Trong thời hạn 02 ngày làm việc kể từ ngày nhận được văn bản yêu cầu đặt hàng của Bên B, Bên A sẽ trả lời thông báo bằng văn bản về việc chấp thuận hoặc không chấp thuận yêu cầu đặt hàng của Bên B. Trong trường hợp Bên A chấp thuận hoặc không phản hồi Văn bản yêu cầu đặt hàng của Bên B trong thời hạn 04 ngày làm việc theo quy định tại Khoản 6.1 này, 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;

6.2. 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. Quy định này không áp dụng đối với các thỏa thuận liên quan đến các nội dung nêu tại Điều 6 của Hợp đồng này;

6.3. Các Bên cam kết và xác nhận rằng, trong thời hạn 12 tháng .Số đặt hàng tối thiểu trong các năm tiếp theo sẽ tăng ít nhất 10%, trừ khi các Bên có thỏa thuận khác bằng văn bản

6.4. Định kỳ sáu (6) tháng hàng năm, các Bên A sẽ rà soát lại khả năng của Bên B trong việc đáp ứng Số đặt hàng tối thiểu. Trong trường hợp Bên B không đáp ứng được số đặt hàng tối thiểu theo quy định tại Khoản 6.3 trên đây, Bên A có quyền đơn phương chấm dứt Hợp đồng trước thời hạn mà không phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho Bên B.

Điều 8. Phương thức giao nhận

1. Bên A giao hàng đến cửa kho của Bên B hoặc tại địa điểm thuận tiện do Bên B chỉ định. Bên B đặt hàng với số lượng, loại sản phẩm cụ thể...../.....bằng thư, fax, điện tính.

2. Chi phí xếp dỡ từ xe vào kho của Bên B do Bên B chi trả (kể cả chi phí lưu xe do xếp dỡ chậm).

3. Số lượng hàng hóa thực tế Bên A cung cấp cho bên B có thể chênh lệch với đơn đặt hàng nếu Bên A xét thấy đơn đặt hàng đó không hợp lý. Khi đó hai bên phải có sự thỏa thuận về khối lượng, thời gian cung cấp.

Điều 9. Phương thức thanh toán

1. Bên B thanh toán cho Bên A tương ứng với giá trị số lượng hàng giao ghi trong mỗi hóa đơn trong vòng 7 ngày kể từ ngày cuối của tháng Bên B đặt hàng.

2. Giới hạn mức nợ: Bên B được nợ tối đa là 30% bao gồm giá trị các đơn đặt hàng trước đang tồn đọng cộng với giá trị của đơn đặt hàng mới. Bên A chỉ giao hàng khi Bên B thanh toán cho bên A sao cho tổng số nợ tồn và giá trị đặt hàng mới nằm trong mức nợ được giới hạn.

3. Thời điểm thanh toán được tính là ngày Bên A nhận được tiền, không phân biệt cách thức chi trả. Nếu trả làm nhiều lần cho một hóa đơn thì thời điểm được tính là lúc thanh toán cho lần cuối cùng.

4. Số tiền chậm trả ngoài thời gian đã quy định, phải chịu lãi theo mức lãi suất cho vay của ngân hàng trong cùng thời điểm. Nếu việc chậm trả kéo dài hơn 3 tháng thì bên B phải chịu thêm lãi suất quá hạn của ngân hàng cho số tiền chậm trả và thời gian vượt quá 3 tháng.

5. Trong trường hợp cần thiết, Bên A có thể yêu cầu Bên B thế chấp tài sản mà Bên B có quyền sở hữu để bảo đảm cho việc thanh toán.

Điều 10. Quyền và nghĩa vụ của các bên

1. Quyền và nghĩa vụ của Bên A

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

-Được thanh toán đầy đủ và đúng hạn tiền hàng;

-Cung cấp bản sao các hồ sơ pháp lý doanh nghiệp và Sản phẩm cho Bên B khi Bên B có yêu cầu;

– Đảm bảo cung cấp Sản phẩm đúng chủng loại, chất lượng và tiêu chuẩn kỹ thuật của Nhà cung cấp/Nhà sản xuất;

– Định kỳ cung cấp cho Bên B 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;

– Căn cứ vào lệnh đặt hàng của Bên B, Bên A giao hàng và hoá đơn đến địa điểm Bên B chỉ định trong thời hạn mà hai bên thỏa thuận;

-Không ký kết hợp đồng mua bán Sản phẩm với các nhà phân phối khác trên phạm vi lãnh thổ độc quyền

-Thực hiện các chương trình hỗ trợ, xúc tiến bán hàng phù hợp định hướng phát triển kinh doanh của Bên A;

- Thông báo bằng văn bản đến Bên B khi thực hiện các chương trình hỗ trợ, xúc tiến bán hàng hoặc khi thay đổi giá bán các sản phẩm của Bên A;
- Yêu cầu Bên B 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, thông tin đánh giá về các đối thủ cạnh tranh trên lãnh thổ độc quyền của mỗi Quý;
- Nhận hàng hoá hoàn trả nếu hàng hoá không đạt yêu cầu do lỗi Bên A;
- Bồi thường thiệt hại và chịu phạt vi phạm theo quy định của pháp luật trong trường hợp Bên A vi phạm hợp đồng;
- Thực hiện đúng các cam kết được ghi trong Hợp đồng.

2. Quyền và nghĩa vụ của Bên B

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

- Cung cấp bản sao các hồ sơ pháp lý doanh nghiệp của Bên B;
- Không mua, bán, phân phối các Sản phẩm cạnh tranh trực tiếp do Bên A thông báo bằng văn bản trong từng thời điểm cụ thể;
- Không tiến hành mua, bán các Sản phẩm với các Nhà phân phối khác hoặc với Nhà sản xuất, trừ trường hợp được Bên A cho phép bằng văn bản;
- Bán và phân phối sản phẩm Bên A theo giá bán lẻ và/hoặc bán buôn đã được Bên A quy định theo từng thời điểm cụ thể, giao hàng nhanh và thuận tiện đến khách hàng. Hợp tác góp phần thúc đẩy doanh số bán sản phẩm của Bên A trong phạm vi lãnh thổ độc quyền;
- Xin phê duyệt của Bên A trước khi tiến hành các chương trình khuyến mại đối với các Sản phẩm được phân phối theo Hợp đồng này;
- Theo yêu cầu của Bên A, 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, thông tin đánh giá về các đối thủ cạnh tranh, phát triển hệ thống đại lý phân phối cấp 2 trên lãnh thổ độc quyền của mỗi Quý;
- Phát triển hệ thống phân phối sản phẩm thông qua các cơ sở kinh doanh, công ty, hệ thống phân phối do Bên B nắm quyền kiểm soát trên vùng lãnh thổ độc quyền;
- Hoàn trả sản phẩm không đạt yêu cầu do lỗi Bên A;
- Bồi thường thiệt hại và chịu phạt vi phạm theo quy định của pháp luật trong trường hợp Bên B vi phạm hợp đồng;
- Thực hiện đúng các cam kết được ghi trong Hợp đồng.

Điều 11. Quyền sở hữu trí tuệ

Mọi quyền sở hữu trí tuệ theo quy định của Pháp luật về sở hữu trí tuệ do bên A cung cấp cho bên B các sản phẩm thì đều thuộc quyền sở hữu của bên A.

Điều 12. Bảo mật thông tin

-Các Bên có trách nhiệm phải giữ kín tất cả những thông tin mà mình nhận được từ phía bên kia trong suốt thời hạn và sau khi hết hạn của Hợp Đồng này tối thiểu là 01 năm và phải thực hiện mọi biện pháp cần thiết duy trì tính bí mật của thông tin này;

-Mỗi Bên không được tiết lộ cho bất cứ bên thứ ba nào bất kỳ thông tin nói trên trừ trường hợp được chấp thuận bằng văn bản của bên kia hoặc do cơ quan quản lý Nhà nước có thẩm quyền yêu cầu;

-Mỗi bên phải tiến hành mọi biện pháp cần thiết để đảm bảo rằng không một nhân viên nào hay bất cứ ai thuộc sự quản lý của mình sẽ làm điều đó. Các nghĩa vụ nói trên vẫn sẽ kéo dài sau khi hết hạn Hợp Đồng tối thiểu là 01 năm.

Điều 13: Hỗ trợ

1. Bên A cung cấp cho Bên B các tư liệu thông tin khuếch trương thương mại.
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.
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.

Điều 14 . Đơn phương chấm dứt hợp đồng

Bên A có quyền đơn phương chấm dứt ngay hợp đồng khi Bên B vi phạm một trong các vấn đề sau đây:

- Làm giảm uy tín thương mại hoặc làm giảm chất lượng sản phẩm của Bên A bằng bất cứ phương tiện và hành động nào.
- Bán phá giá so với Bên A quy định.
- Khi bị đơn phương chấm dứt hợp đồng, Bên B phải thanh toán ngay cho Bên A tất cả nợ còn tồn tại trong vòng 30 ngày kể từ ngày chấm dứt hợp đồng.

Điều 15.Chấm dứt hợp đồng

Hợp Đồng này sẽ chấm dứt theo một trong các trường hợp sau:

- (a) Hợp Đồng bị đơn phương chấm dứt theo quy định tại Điều 14 của Hợp Đồng này.
- (b) Do việc thay đổi chính sách, pháp luật của Nhà nước làm một trong các bên không thể tiếp tục thực hiện Hợp Đồng.
- (c) Do một trong hai Bên bị giải thể, phá sản hoặc mất khả năng thanh toán.

14.2. Khi chấm dứt Hợp đồng theo Điều này các Bên có nghĩa vụ hoàn tất mọi nghĩa vụ theo Hợp Đồng này và làm thủ tục thanh lý Hợp đồng.

Điều 16: Bồi thường thiệt hại

1. Bên B phải chịu trách nhiệm bồi thường cho Bên A giá trị thiệt hại do mình gây ra ở các trường hợp sau:

- Bên B yêu cầu đơn đặt hàng đặc biệt, Bên A đã sản xuất nhưng sau đó Bên B hủy bỏ đơn đặt hàng đó.

– Bên B hủy đơn đặt hàng khi Bên A trên đường giao hàng đến Bên B.

2. Bên A bồi thường cho Bên B trong trường hợp giao hàng chậm trễ hơn thời gian giao hàng thỏa thuận gây thiệt hại cho Bên B. Phạm vi bồi thường dừng ở hành vi bên A gây thiệt hại trực tiếp cho bên B.

Điều 17: Bất khả kháng

Trong trường hợp bất khả kháng được quy định trong luật dân sự (động đất, bão lụt, hỏa hoạn, chiến tranh, các hành động của chính phủ...mà không thể ngăn chặn hay kiểm soát được) thì bên bị cản trở được quyền tạm dừng việc thi hành nghĩa vụ của mình trong thời gian 3 tháng mà không phải chịu trách nhiệm về bất cứ hậu quả nào gây ra do chậm trễ, hư hỏng hoặc mất mát có liên quan, đồng thời phải thông báo ngay lập tức cho bên kia biết về sự cố bất khả kháng đó. Hai bên sẽ cùng nhau giải quyết nhằm giảm thiểu hậu quả một cách hợp lý nhất.

Điều 18: Xử lý phát sinh và tranh chấp

1. Trong khi thực hiện nếu có vấn đề phát sinh hai bên cùng nhau bàn bạc thỏa thuận giải quyết. Những chi tiết không ghi cụ thể trong hợp đồng này, nếu có xảy ra, sẽ thực hiện theo quy định chung của Luật Thương mại và pháp luật hiện hành.

2. Nếu hai bên không tự giải quyết được, việc tranh chấp sẽ được phân xử tại Tòa án.

Quyết định của Tòa án là cuối cùng mà các bên phải thi hành. Phí Tòa án sẽ do bên có lỗi chịu trách nhiệm thanh toán.

Điều 19: Thời hạn hiệu lực, kéo dài hợp đồng

1. Hợp đồng này có giá trị kể từ ngày ký đến hết ngàyNếu cả hai bên mong muốn tiếp tục hợp đồng, các thủ tục gia hạn phải được thỏa thuận trước khi hết hạn hợp đồng trong thời gian tối thiểu là 30 ngày.

Hợp đồng này được lập thành.....bản, mỗi bên giữ.....bản có giá trị như nhau.

Đại diện bên A

Đại diện bên B