

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
-----o0o-----

HỢP ĐỒNG NHÀ PHÂN PHỐI CẤP 2

Số: ...

PHẦN 1: CÁC CĂN CỨ KÝ KẾT HỢP ĐỒNG

- Căn cứ vào quy định Bộ Luật Dân Sự đã được Quốc Hội nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam thông qua ngày 24/11/2015;
- Căn cứ vào quy định Luật Thương Mại đã được Quốc Hội nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam thông qua ngày 14/06/2005 và các văn bản hướng dẫn thi hành;
- Căn cứ vào nhu cầu hợp tác của hai bên trong việc mở rộng cùng phát triển thị trường năng lượng sạch tại thị trường ...

PHẦN 2: CÁC ĐIỀU KHOẢN VÀ ĐIỀU KIỆN HỢP ĐỒNG

Hôm nay, ngày ... tháng ... năm 20..., tại Công ty Cổ phần Năng lượng IREX, chúng tôi gồm:

BÊN A (Nhà phân phối):

(Sau đây gọi tắt là ...)

Địa chỉ:

GCNĐKDN số:

Điện thoại: Fax:

Đại diện: Chức vụ:

Tài khoản giao dịch:

Tại Ngân hàng:

và:

BÊN B (Nhà cung cấp): CÔNG TY CỔ PHẦN NĂNG LƯỢNG IREX

(Sau đây gọi tắt là **IREX**)

Địa chỉ: 11 đường TTN17, P. Tân Thới Nhất, Quận 12, Tp. HCM

(Khi chuyển văn phòng, người làm hợp đồng cập nhật lại địa chỉ mới)

GCNĐKDN số: 0311974661

Điện thoại: (08) 7300 1559 Fax: (08) 6255 8093 Holine: 1900 636 759

Đại diện: Ông..... Chức vụ:

Tài khoản giao dịch: 1011118797979. Tại Ngân hàng: Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Tp.HCM

Tài khoản giao dịch 319.10.00.0019965. Tại Ngân hàng : BIDV- Chi nhánh Phú Mỹ Hưng, Tp. HCM

Giấy phép kinh doanh số: 0311974661 cấp ngày 19/09/2012 tại: sở KHĐT TP.HCM

Cùng thống nhất ký kết HỢP ĐỒNG PHÂN PHỐI này để xác lập việc hợp tác song phương nhằm phát triển thị trường điện năng lượng mặt trời và các sản phẩm, phụ kiện liên quan do IREX sản xuất (*sau đây gọi tắt là Sản phẩm*) tại ...; đồng thời ủy quyền và nhận ủy quyền phân phối Sản phẩm tại thị trường ...

ĐIỀU 1: CÁC ĐỊNH NGHĨA VÀ DIỄN GIẢI

1. **ĐỊA ĐIỂM TRUNG BÀY và BÁN HÀNG:** là địa điểm kinh doanh của Bên A, do Bên A hoàn toàn quyết định lựa chọn và thay đổi (nếu có) mà không bị ảnh hưởng bởi bất kỳ chủ ý nào của Bên B. Bên A có thể có 1 hoặc nhiều địa điểm trưng bày sản phẩm và bán hàng.
2. **SẢN PHẨM TRUNG BÀY:** là tài sản của công ty IREX, bao gồm các sản phẩm, thiết bị mẫu đi kèm được trưng bày tại địa điểm trưng bày. Các sản phẩm trưng bày chính, có thể là:
 - Hệ thống điện năng lượng mặt trời,
 - Các sản phẩm khác chưa được liệt kê ở đây có thể do công ty IREX sản xuất hoặc phân phối lại của hãng sản xuất khác.

Bên A có trách nhiệm bảo quản sao cho sản phẩm trưng bày luôn ở tình trạng tốt. Bên A có trách nhiệm bồi thường cho mọi mất mát, thiệt hại sản phẩm trưng bày theo giá trị thiệt hại được xác nhận của 2 bên trên cơ sở đối chiếu theo danh mục, giá trị ban đầu bàn giao trưng bày.

Trong mọi trường hợp, Bên A phải hoàn trả sản phẩm trưng bày cho Bên B trong vòng 15 (mười lăm) ngày kể từ ngày chấm dứt hợp đồng, hoặc khi Bên A sử dụng sản phẩm trưng bày không đúng mục đích.

3. **NHÀ PHÂN PHỐI:** là pháp nhân tự chủ trong kế hoạch kinh doanh và tài chính, đồng ý nhận phân phối các sản phẩm do công ty IREX cung cấp và phân phối trong phạm vi tỉnh/thành phố ...
4. **NHÀ CUNG CẤP:** là pháp nhân chủ động trong việc sản xuất, đưa ra thị trường các sản phẩm, giải pháp đáp ứng yêu cầu của thị trường một cách trực tiếp hoặc thông qua Nhà phân phối, có toàn quyền chiếm hữu và định đoạt tài sản của mình theo quy định của pháp luật.
5. **DANH MỤC SẢN PHẨM:** là danh sách các sản phẩm Bên B cung cấp cho Bên A và Bên A đồng ý nhận phân phối tại thị trường Bên A đảm nhận. Danh mục sản phẩm có thể thay đổi theo từng thời kỳ và được xác nhận bởi hai bên và được xem là một phần không thể tách rời khỏi Hợp đồng này.
6. **KHÁCH HÀNG:** là tổ chức/ cá nhân trực tiếp sử dụng sản phẩm hoặc hệ thống của Bên A. Tất cả khách hàng đều phải được tư vấn về sản phẩm, phục vụ, chăm sóc một cách tận tâm và chuyên nghiệp.
7. **MARKETING:** là các hoạt động phát triển thị trường bao gồm nhưng không giới hạn các hoạt động do Bên A triển khai hoặc Bên B triển khai nhằm quảng bá thương hiệu và các sản phẩm, dịch vụ, giải pháp của IREX. Kế hoạch triển khai Marketing là bản Chính Sách Hỗ Trợ Marketing đính kèm hợp đồng này.

ĐIỀU 2: THỜI HẠN HỢP ĐỒNG, ĐỊA ĐIỂM TRUNG BÀY và BÁN HÀNG

1. Thời hạn hợp đồng: là 03 (ba) năm, kể từ ngày ... tháng ... năm ... đến ngày ... tháng ... năm ...
2. Địa điểm trưng bày, bán hàng sẽ được trưng bày sản phẩm/ tài liệu/ bảng mô phỏng giải pháp của bên B để hỗ trợ việc bán hàng và có những điểm thể hiện là điểm nhận diện thương hiệu, điểm đại diện bán hàng, điểm liên hệ của bên B tại địa phương.

ĐIỀU 3: PHẠM VI ỦY QUYỀN PHÂN PHỐI SẢN PHẨM/ DỊCH VỤ

1. Bên A được phân phối toàn bộ sản phẩm nằm trong Phụ lục sản phẩm đính kèm theo Hợp đồng

này tại thị trường ... (theo phạm vi địa lý).

2. Việc phân định phạm vi phân phối theo địa lý này là cơ sở để hai bên cam kết làm tốt thị trường, đảm bảo việc hỗ trợ và cạnh tranh lành mạnh giữa các thị trường với nhau. Bên A cam kết không bán sản phẩm nằm trong danh mục sản phẩm vượt khỏi phạm vi địa lý quy định. Bên A có trách nhiệm thông báo cho Bên B bằng văn bản để được hỗ trợ trong những trường hợp có nhu cầu cần phục vụ khách hàng ngoài phạm vi địa lý. Mọi trường hợp bán ngoài thị trường ... (nếu không có sự chấp thuận trước từ Bên B), đều được hiểu là vi phạm hợp đồng và Bên A có trách nhiệm bồi thường cho bên B số tiền gấp 02 lần giá trị hàng bán.

3. ĐIỀU 4: QUY ĐỊNH ĐẶT HÀNG, THỜI GIAN VÀ ĐỊA ĐIỂM GIAO HÀNG

1. Quy định đặt hàng
 - a. Đặt hàng theo quy trình hướng dẫn của Bên B gửi cho Bên A.
 - b. Hướng dẫn quy trình đặt hàng là một phần không thể thiếu và tách rời khỏi hợp đồng này.
2. Thời gian và địa điểm giao hàng
 - a. Thời gian giao hàng được tính từ lúc Bên B nhận được đầy đủ các khoản tiền quy định trong từng hợp đồng mua bán hoặc đơn đặt hàng riêng lẻ. Nếu hàng được giao không khớp với đơn đặt hàng, Bên A phải lập tức thông báo cho Bên B bằng một văn bản và yêu cầu Bên B có những điều chỉnh cần thiết.
 - b. Bên B tiến hành giao hàng cho Bên A đến 01 địa điểm tập kết tại Kho/cửa hàng hoặc tại địa điểm lắp đặt cho khách hàng nằm tại địa phận kinh doanh của bên A. Mọi rủi ro mất mát, hỏng hóc do vận chuyển trên đường, Bên B phải chịu trách nhiệm. Biên bản bàn giao giữa Bên B và đại diện bên A tại điểm giao hàng hoặc biên bản nghiệm thu lắp đặt với khách hàng được xem là cơ sở đã hoàn tất việc bàn giao hàng hóa và hoàn tất việc chuyển quyền sở hữu cho Bên A hoặc cho khách hàng.

ĐIỀU 5: ĐIỀU KHOẢN VỀ THANH TOÁN VÀ ĐỐI CHIẾU CÔNG NỢ

1. Xuất hóa đơn: Bên B sẽ phát hành hóa đơn GTGT cho Bên A theo quy định.
2. Phương thức và điều kiện thanh toán:
 - a. Phương thức thanh toán: chuyển khoản.
 - b. Bên A phải thanh toán cho Bên B 100% giá trị đơn đặt hàng trước khi Bên B tiến hành giao hàng. Theo đó, 30% tổng giá trị đơn hàng sẽ được thanh toán trong vòng 03-05 ngày kể từ ngày Bên B nhận được đơn đặt hàng, 70% giá trị đơn hàng còn lại sẽ được Bên A thanh toán trong vòng 07-10 ngày trước ngày Bên B dự kiến giao hàng theo thông báo. Bên B có quyền không giao hàng nếu Bên A chưa thanh toán đủ 100% giá trị đơn hàng.

ĐIỀU 6: BẢNG GIÁ

1. Bảng giá là nội dung cần được bảo mật cao nhất và là phần không thể tách rời khỏi hợp đồng này. Bảng giá sẽ được cập nhật tùy theo biến động của thị trường cũng như chủ trương của IREX. Bên B có trách nhiệm thông báo cho bên A trước khi bảng giá có hiệu lực 30 ngày.
2. Bảng giá đối với hệ thống điện năng lượng mặt trời cũng như các sản phẩm, phụ kiện (theo danh mục sản phẩm đính kèm), Bên A có thể điều chỉnh bảng giá cho phù hợp với định hướng kinh doanh của Bên A và khả năng cạnh tranh tại thị trường Bên A phụ trách. Tuy nhiên, Bên A không được bán cao hơn giá niêm yết của Bên B và không được bán thấp hơn giá Bên A mua vào từ Bên B mà không được sự đồng ý của Bên B bằng văn bản. Việc Bên A bán với giá thấp hơn giá mua vào mà không được sự đồng ý của Bên B bằng văn bản được xem là sự vi phạm nghiêm trọng hợp đồng và đe dọa đến uy tín, thương hiệu và chiến lược của Bên B. Trong trường hợp này, Bên B có quyền yêu cầu Bên A bồi thường cho thiệt hại có thể định lượng được hoặc tương đương với mức bồi

thường 300.000.000 (ba trăm triệu) VNĐ cho một sản phẩm.

3. Bên A có quyền triển khai các chương trình marketing, chương trình khuyến mãi bằng hình thức giảm giá nhằm mục đích thúc đẩy thị trường tại những thời điểm khác nhau, nhưng phải thông báo cho Bên B bằng văn bản trong thời gian ít nhất 01 (một) tuần trước khi diễn ra chương trình. Nếu mức giảm giá thấp hơn giá đầu vào của bên B thì phải được sự đồng ý của bên B bằng văn bản.
4. Bên A phải cam kết trong toàn hệ thống kênh phân phối của mình sẽ không có vi phạm quy định chung về bảng giá từ IREX đưa ra.
5. Ngoài ra, Bên B cam kết đảm bảo cung cấp một bảng giá cho tất cả các Nhà Phân Phối cùng cấp, cùng thời gian, điều kiện áp dụng và cùng chủng loại, số lượng sản phẩm. Tuy nhiên, Bên B có quyền triển khai các chương trình marketing, chương trình khuyến mãi không đồng thời, trên các thị trường khác nhau nhằm mục đích thúc đẩy thị trường tại những thời điểm khác nhau, tùy thuộc vào đặc thù vùng miền. Việc triển khai các chương trình này, có thể tạo nên sự chênh lệch về giá hoặc/và dịch vụ của các sản phẩm tại các thị trường ở các thời điểm khác nhau, nhưng Bên B sẽ có thông báo bằng văn bản một cách chi tiết về chương trình đến tất cả các Nhà Phân Phối trước khi thực hiện những chương trình này.

ĐIỀU 7: MỤC TIÊU DOANH SỐ BÁN HÀNG

- Doanh số được tính theo năm tài chính của bên B (01/01 – 31/12)
- Mục tiêu doanh số tối thiểu của Bên A sẽ được điều chỉnh theo từng năm. Phụ thuộc vào chính sách của bên B và tình hình thực tế của thị trường.
- Bảng quy định doanh số theo phụ lục từng năm đính kèm với hợp đồng.
- Tùy theo mức doanh số đạt được mà Bên B có chính sách thưởng theo Quý và theo Năm dành cho Bên A.

ĐIỀU 8: QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

1. Quyền và nghĩa vụ của bên A
 - a. Bên A có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng trước thời hạn mà không bị bồi thường tiền hỗ trợ thi công địa điểm trưng bày, bán hàng (nếu có) cho Bên B trong những trường hợp Bên B vi phạm hợp đồng.
 - b. Có quyền từ chối trưng bày, kinh doanh những sản phẩm không đạt chất lượng, tính năng như cam kết.
 - c. Có quyền yêu cầu Bên B cung cấp những văn bản, giấy chứng nhận thích hợp áp dụng cho các sản phẩm trưng bày tại điểm trưng bày.
 - d. Bên A có quyền yêu cầu Bên B hướng dẫn, cung cấp các thông tin về sản phẩm/dịch vụ trong danh mục sản phẩm/dịch vụ nhận phân phối.
 - e. Bên A không có quyền sử dụng địa điểm trưng bày, bán hàng vào các mục đích xấu, gây tổn hại đến uy tín, thương hiệu của Bên B hoặc/và đối tác của Bên B (trực tiếp hoặc gián tiếp; vô ý hoặc hữu ý; thiệt hại có thể định lượng hoặc không định lượng được). Trong trường hợp này, Bên A hoàn toàn có trách nhiệm bồi thường thiệt hại. Ngoài ra, trong trường hợp Bên A sử dụng địa điểm trưng bày, bán hàng làm địa điểm tập kết, trung chuyển, kinh doanh các sản phẩm nằm trong danh mục hàng cấm của Nhà Nước quy định, thì Bên A hoàn toàn chịu trách nhiệm.
 - f. Bên A chịu sự kiểm tra, giám sát hoạt động phân phối từ Bên B.
 - g. Bên A chịu toàn bộ các chi phí để duy trì địa điểm trưng bày, bán hàng (bao gồm nhưng không giới hạn các loại chi phí như: tiền thuê mặt bằng, điện, nước, điện thoại, phí vệ sinh, bảo vệ...)
 - h. Bên A có trách nhiệm bảo quản địa điểm trưng bày, khu vực bán hàng sạch sẽ, gọn gàng; và đảm bảo an ninh, an toàn, phòng chống cháy nổ. Mọi sự cố phát sinh dẫn đến hư hại địa điểm

trưng bày hoặc sản phẩm trưng bày, hoặc/và những sự cố phát sinh dẫn đến thiệt hại cho một/hoặc nhiều đơn vị thứ ba khác, Bên A hoàn toàn chịu trách nhiệm.

- i. Bên A có trách nhiệm tham gia và đảm bảo hệ thống của Bên A cùng tham gia các chương trình khuyến mãi/khuyến mại được Bên B triển khai trong toàn hệ thống.
- j. Bên A có trách nhiệm ký hợp đồng với khách hàng và đảm bảo việc phản hồi thông tin cho khách hàng trong vòng 24 tiếng kể từ khi nhận được yêu cầu.

2. Quyền và nghĩa vụ của bên B.

- a. Tùy thuộc vào từng thời điểm, chiến lược phát triển của Bên B mà Bên B có quyền thu hẹp hoặc mở rộng phạm vi khu vực ủy quyền phân phối sản phẩm/dịch vụ của Bên A.
- b. Bên B có quyền sử dụng các thông tin liên quan đến Bên A (bao gồm nhưng không giới hạn hình ảnh, thương hiệu, khách hàng...) trong các hoạt động nghiên cứu thị trường, thu thập thông tin thị trường, hoạt động kinh doanh và marketing mà không phải trả thêm bất kỳ khoản chi phí nào.
- c. Trong trường hợp Bên B có chia tách, sáp nhập hoặc thay đổi cơ cấu sở hữu một phần hay toàn phần, khi đó Bên B có thể trở thành một thực thể mới, thì thực thể mới vẫn được thừa hưởng toàn bộ quyền như quy định trong Điều 8 của Hợp đồng này.
- d. Bên B có quyền bán hàng trực tiếp cho khách hàng nhưng bắt buộc không được bán thấp hơn giá niêm yết.
- e. Có quyền yêu cầu Bên A thanh toán đúng hạn. Bên B có quyền thực thi các hành động cần thiết trong việc yêu cầu Bên A thực hiện nghĩa vụ thanh toán, cũng như yêu cầu Bên A thanh toán các khoản phạt do chậm thanh toán.
- f. Có nghĩa vụ giao hàng đúng số lượng, chất lượng, thời gian giao hàng theo từng đơn hàng cụ thể.
- g. Hỗ trợ Bên A trong việc đào tạo nhân sự: kiến thức cơ bản về sản phẩm, bán hàng và marketing
- h. Bên B có nghĩa vụ sẵn sàng và chủ động trong việc sản xuất các sản phẩm Bên A đã dự báo hoặc đặt hàng để đảm bảo việc giao hàng đúng thời gian, chủng loại, số lượng, chất lượng đã đăng ký, cam kết. Sau khi đã chốt đơn đặt hàng và thanh toán đợt 1, mọi thay đổi giảm về số lượng của bên A sẽ không được chấp nhận.
- i. Bên B có nghĩa vụ tổ chức huấn luyện, hướng dẫn và hỗ trợ Bên A các chương trình quảng cáo, khuyến mãi, POSM (các ấn phẩm, vật phẩm Marketing) theo từng giai đoạn phát triển của thị trường.

ĐIỀU 9: ĐIỀU KHOẢN VỀ HOẠT ĐỘNG MARKETING

Hai bên xác định, bằng chi phí, nguồn nhân lực, định hướng riêng của mình, cam kết việc phối hợp triển khai làm marketing. Trong đó, kế hoạch hỗ trợ marketing cùng ngân sách marketing là tài liệu được soạn thảo và ban hành bởi Bên B như là chính sách hỗ trợ Bên A trong việc bán hàng. Tuy nhiên, Bên A có trách nhiệm cùng phối hợp thực hiện kế hoạch marketing này; cũng như chủ động đề xuất và chịu chi phí thực hiện những kế hoạch marketing riêng khác.

ĐIỀU 10: ĐIỀU KHOẢN VỀ LẮP ĐẶT, NGHIỆM THU VÀ DỊCH VỤ BẢO TRÌ, BẢO HÀNH

1. Lắp đặt và nghiệm thu:

- a. Việc lắp đặt và nghiệm thu do bên B đảm nhận và chịu trách nhiệm với khách hàng của bên A.
- b. Bên B phải lắp đặt theo đúng cam kết trong hợp đồng giữa Bên A và khách hàng.
- c. Bên B phải chuyển giao Sổ bảo hành và các giấy tờ đầy đủ cho khách hàng.

2. Dịch vụ bảo trì, bảo hành

- a. Đối với quy trình bảo trì, bảo hành, Bên B có trách nhiệm thực hiện. Bên A có trách nhiệm cập nhật thông tin yêu cầu từ khách hàng cho bên B trong vòng 24 tiếng.
- b. Bên B có trách nhiệm cập nhật thông tin bảo trì định kỳ đúng cam kết với khách hàng, được thể hiện trong Sổ bảo hành hoặc văn bản tương tự.
- c. Bên B không cấp lại sổ bảo hành trong mọi trường hợp.
- d. Toàn bộ chi phí bảo hành sẽ do bên B chi trả.

ĐIỀU 11: PHẠT VI PHẠM HỢP ĐỒNG

1. Trường hợp bên A quyết định bỏ đơn hàng sau khi đã tạm ứng 30% hoặc chậm thanh toán quá 30 ngày kể từ ngày giao hàng dự tính, bên B có quyền không hoàn lại tiền tạm ứng cho bên A.
2. Phạt vi phạm do giao hàng chậm: Nếu Bên B giao hàng chậm mà không do lỗi của Bên A thì Bên B phải chịu một khoản tiền phạt tương đương 0.5%/ngày/giá trị đơn hàng giao chậm, trừ trường hợp hai bên có thỏa thuận khác hoặc có sự kiện bất khả kháng.

ĐIỀU 12: QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ VÀ BẢO MẬT THÔNG TIN

1. Quyền sở hữu trí tuệ:

- a. Bên A không được sử dụng tên thương mại, tên biểu tượng, khẩu hiệu của Bên B trừ khi dùng cho khuyến mại, quảng cáo và bán các sản phẩm và/hoặc được sự đồng ý của Bên B.
- b. Bên B có quyền sở hữu mọi bản vẽ, thiết kế, các kết quả nghiên cứu, kiểu dáng cũng như các tài liệu liên quan đến thiết bị, sản phẩm do Bên B cung cấp khi thực hiện Hợp đồng này.
- c. Trường hợp mẫu thiết kế, thiết bị công nghệ được chế tạo theo thiết kế hoặc theo những số liệu do Bên A cung cấp thì Bên B không chịu trách nhiệm về các khiếu nại liên quan đến những vi phạm quyền sở hữu trí tuệ phát sinh từ những mẫu thiết kế, thiết bị công nghệ đó.

2. Tính bảo mật:

- a. Hai bên cam kết phải bảo mật tất cả các thông tin trao đổi bao gồm nhưng không giới hạn: Bảng giá nội bộ, các kế hoạch bán sản phẩm, nghiên cứu thị trường, chiến dịch khuyến mại, số liệu bán hàng, các hoạt động tiếp thị, dữ liệu thống kê báo cáo và các hoạt động khác trong từng thời điểm theo hợp đồng này (tạm gọi là “Các thông tin bảo mật”).
- b. “Các thông tin bảo mật” không có thời hạn bảo mật, kể cả khi hai bên đã chấm dứt hợp đồng. Với bất kỳ lý do gì, nếu một bên để lộ “Các thông tin bảo mật” cho bên thứ 3 thì bên còn lại có quyền yêu cầu bên vi phạm bồi thường toàn bộ thiệt hại.

ĐIỀU 13: ĐIỀU KHOẢN VỀ CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG

1. Hai bên thỏa thuận chấm dứt hợp đồng trước thời hạn, bên muốn chấm dứt phải thông báo trước cho bên kia bằng văn bản trước 30 ngày.
2. Do một trong hai bên đơn phương vi phạm hợp đồng. Khi đó, bên bị vi phạm có quyền gửi thông báo bằng văn bản đến bên vi phạm trước 10 ngày, yêu cầu chấm dứt hợp đồng và bồi thường cho các thiệt hại do việc vi phạm này gây ra.
3. Khi hợp đồng hết hạn hoặc bị chấm dứt, hai bên ưu tiên giải quyết các nghĩa vụ liên quan còn tồn tại bằng thương lượng.
4. Bên A có hành vi hoặc lời nói làm giảm uy tín, chất lượng sản phẩm của Bên B hoặc có hành vi xâm phạm đến thương hiệu của bên B dưới bất kỳ hình thức và lý do gì.
5. Bên A sử dụng danh nghĩa, hình ảnh, logo của bên B trên các thông tin tiếp thị để phục vụ cho việc tiếp thị hoặc đấu thầu dự án cho các sản phẩm của doanh nghiệp khác cùng ngành hàng với Bên B hoặc nhằm mục đích tư lợi riêng cho bên A.

6. Trong thị trường Bên B đã xây dựng hệ thống các nhà phân phối cấp 2, khi có nhà phân phối cấp 1 mới, Bên B sẽ chuyển giao thông tin nhà phân phối cho các nhà phân phối cấp 1 để các bên tự thỏa thuận giá bán và hưởng hỗ trợ theo chính sách riêng của nhà phân phối cấp 1.

ĐIỀU 14: BẤT KHẢ KHÁNG

1. Sự kiện bất khả kháng là những sự kiện nằm ngoài tầm kiểm soát của các bên và không thể dự đoán trước cũng như không thể đề phòng được, làm cho một bên tạm thời hoặc vĩnh viễn không thể thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng này, bao gồm nhưng không giới hạn các sự kiện như: chiến tranh, xâm lược, bạo loạn, nội chiến, hỏa hoạn, thiên tai, động đất, sóng thần, hạn hán, sét đánh, phá hủy vì bất kỳ lý do nào.
2. Không bên nào có lỗi trong việc vi phạm hợp đồng do trường hợp bất khả kháng được nêu trên. Tuy nhiên, bên bị ảnh hưởng phải gửi văn bản thông báo kịp thời cho bên kia về nguyên nhân chậm trễ (không quá 7 ngày kể từ ngày xảy ra sự kiện bất khả kháng), cũng như thời hạn chậm trễ. Việc thực hiện nghĩa vụ của bên đó sẽ được tạm đình chỉ trong suốt thời gian xảy ra sự kiện bất khả kháng và bên đó sẽ được phép gia hạn thời gian thực hiện hợp đồng bằng với thời gian chậm trễ do sự kiện bất khả kháng. Bất khả kháng không áp dụng đối với các nghĩa vụ thanh toán tiền của bất cứ bên nào cho bên kia.
3. Trường hợp các sự kiện bất khả kháng kéo dài hơn 02 tháng liên tục thì trong tháng tiếp theo, cả hai bên sẽ tiến hành thỏa thuận để quyết định các biện pháp giải quyết sự chậm trễ. Nếu không thỏa thuận được hoặc sự kiện bất khả kháng kéo dài quá 03 tháng kể từ khi bắt đầu thì hai bên sẽ tiến hành thương lượng để chấm dứt thực hiện hợp đồng.

ĐIỀU 15: HIỆU LỰC HỢP ĐỒNG VÀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

1. Hai bên cam kết thực hiện nghiêm túc các điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng đã ký. Nếu có sự thay đổi thì bên thay đổi cần phải thông báo bằng văn bản cho bên còn lại trước 15 ngày kể từ ngày cần thay đổi. Bất kỳ sự đơn phương sửa đổi nào trong hợp đồng này đều vô hiệu.
2. Mọi văn bản, thông báo, trao đổi của các Bên liên quan đến hợp đồng này sẽ được gửi cho nhau theo địa chỉ, số điện thoại, số fax và người có thẩm quyền như được nêu ở phần đầu của hợp đồng.
3. Trong trường hợp gặp phải các vấn đề khó khăn, hai bên sẽ gặp nhau để thương lượng, giải quyết trên cơ sở hiểu biết, thông cảm và tôn trọng quyền lợi của nhau.
4. Trường hợp không thỏa thuận được các tranh chấp phát sinh, hai bên nhất trí đưa vụ việc ra Tòa án có thẩm quyền tại Tp HCM để giải quyết. Bên thua kiện phải chịu toàn bộ chi phí trong quá trình phân xử.
5. Trường hợp xảy ra tranh chấp mâu thuẫn (bao gồm nhưng không giới hạn: phạm vi ủy quyền, giá bán, danh mục sản phẩm...) giữa các nhà phân phối do bên B ủy quyền thì quyết định của bên B có giá trị bắt buộc thi hành đối với các nhà phân phối này.
6. Các Bên cam kết thực hiện đúng theo những điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng này, không Bên nào tự ý thay đổi hay hủy bỏ bất kỳ điều khoản nào trong hợp đồng. Mọi thay đổi (nếu có) sẽ được thể hiện bằng phụ lục được đại diện hợp pháp của hai Bên cùng ký kết.
7. Các phụ lục Hợp đồng, Biên bản bàn giao hàng và các văn bản được ký kết giữa hai bên trong khi thực hiện hợp đồng được xem là một phần không tách rời của hợp đồng.
8. Không bên nào được tự ý đơn phương thay đổi hoặc chấm dứt hợp đồng ngoại trừ các trường hợp bất khả kháng theo quy định Pháp luật.
9. Trong trường hợp Bên A có chia tách, sáp nhập, thay đổi cơ cấu sở hữu một phần hay toàn phần dẫn đến việc Bên A thay đổi cơ cấu, chính sách, định hướng kinh doanh, thì Bên A có trách nhiệm thông báo đến chủ thể mới về việc tiếp tục thực hiện những nghĩa vụ và trách nhiệm liên quan

trong hợp đồng này; đồng thời thông báo Bên B về việc thay đổi này bằng văn bản ít nhất trước 03 (ba) tháng để Bên B tự tìm phương án thay thế. Nếu chủ thể mới từ chối thực hiện tiếp những nghĩa vụ và trách nhiệm liên quan này, bên A vẫn phải có trách nhiệm thực hiện.

10. Một bên không được chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ Hợp đồng này dưới bất cứ hình thức nào cho bên thứ ba nếu không được sự chấp thuận trước bằng văn bản của bên kia. Trường hợp một bên tiến hành chuyển nhượng mà không có thỏa thuận trước, bên còn lại có thể từ chối thực hiện Hợp đồng với Bên nhận chuyển nhượng hoặc Bên chuyển nhượng hoặc cả hai, khi đó toàn bộ quyền lợi của bên còn lại được bảo lưu.
11. Thông báo: tất cả các thông báo trao đổi giữa hai bên theo Hợp đồng này phải được lập thành văn bản và gửi đến bên kia theo địa chỉ nêu trên bằng Thư đảm bảo, chuyển phát nhanh hoặc Fax.
12. Trường hợp các Bên có cử người đại diện để quản lý thực hiện Hợp đồng thì bên cử phải thông báo cho bên còn lại về quyền và trách nhiệm của người đại diện, khi có thay đổi người đại diện quản lý thực hiện Hợp đồng phải thông báo nội dung thay đổi cho bên kia bằng văn bản. Thời gian thông báo là trong vòng 07 ngày làm việc kể từ ngày thay đổi người đại diện
13. Hợp đồng này lập tại TP.HCM, vào ngàytháng năm 201..... và được lập thành 04 (bốn) bản bằng tiếng Việt, mỗi bên giữ 02 (hai) bản có giá trị như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A
(Ký tên, đóng dấu)

ĐẠI DIỆN BÊN B
(Ký tên, đóng dấu)

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
---o0o---

PHỤ LỤC HỢP ĐỒNG NHÀ PHÂN PHỐI CẤP 2

Số hợp đồng:

Số phụ lục: lấy số hợp đồng + PL nn (nn là số lượng phụ lục)

i. DANH MỤC SẢN PHẨM

- Hệ thống điện năng lượng mặt trời nổi lưới – 2kWp – không có ắc quy dự trữ
- Hệ thống điện năng lượng mặt trời nổi lưới – 3kWp – không có ắc quy dự trữ
- Hệ thống điện năng lượng mặt trời nổi lưới – 4kWp – không có ắc quy dự trữ
- Hệ thống điện năng lượng mặt trời nổi lưới – 5kWp – không có ắc quy dự trữ
- Hệ thống điện năng lượng mặt trời nổi lưới – 6kWp – không có ắc quy dự trữ
- Hệ thống điện năng lượng mặt trời nổi lưới – 7kWp – không có ắc quy dự trữ
- Hệ thống điện năng lượng mặt trời nổi lưới – 8kWp – không có ắc quy dự trữ
- Hệ thống điện năng lượng mặt trời nổi lưới – 9kWp – không có ắc quy dự trữ
- Hệ thống điện năng lượng mặt trời nổi lưới – 10kWp – không có ắc quy dự trữ

ii. CHỈ TIÊU DOANH SỐ NĂM 2017

	Doanh số Quý 2	Doanh số Quý 3	Doanh số Quý 4
Mức doanh số			
Tổng doanh số 2017			

ĐẠI DIỆN BÊN A

(Ký tên, đóng dấu)

ĐẠI DIỆN BÊN B

(Ký tên, đóng dấu)