****

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

**Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

**HỢP ĐỒNG PHÂN PHỐI ĐỘC QUYỀN**

Số:**……………………………-**HĐHT/LVG

* *Căn cứ Bộ luật dân sự được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 24/11/2015, có hiệu lực từ ngày 01/01/2017;*
* *Căn cứ Luật thương mại được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá XI, kỳ họp thứ 7 thông qua ngày 14/6/2005, có hiệu lực từ ngày 01/01/2006;*
* *Căn cứ nhu cầu và khả năng của hai bên.*

**Hôm nay, ngày 08 Tháng 05 năm 2020, hai bên gồm có:**

Bên A : **CÔNG TY CỔ PHẦN ẨM THỰC LÂM VŨ.**Đại diện : Lâm Quang Vũ Chức danh: Tổng Giám Đốc

Địa chỉ : 860/60S/6 Đường Xô Viết Nghệ Tĩnh, Phường 25, Quận Bình Thạnh, HCM

Mã số thuế : 0315 951 866

Điện thoại : 088.808.4747

Sau đây gọi là “Công ty” hoặc “LVG”

Bên B : **NHÀ PHÂN PHỐI**

Tên Nhà Phân Phối : Ngọc Ánh - Cần Thơ

Địa chỉ kinh doanh : 156 đường 3/2 - Ninh Kiều - Cần Thơ

Địa chỉ liên lạc : 156 đường 3/2 - Ninh Kiều - Cần Thơ

Số CMND : 362316573 Ngày cấp: 21/07/2010 Nơi cấp:Cần Thơ

Đại diện : Nguyễn Thị Ngọc Ánh

Điện thoại : 0939551969

Cấp Đại Lý : DLC2****

**Xét rằng:**

* *Bên A là một công ty được thành lập và hoạt động hợp pháp tại Việt Nam, đang mong muốn thiết lập, duy trì và phát triển hệ thống đại lý phân phối sản phẩm mang* ***thương hiệu BÁNH MÌ CÔ BA SÀI GÒN*** *(“Sau đây gọi là “sản phẩm” hoặc “hàng hóa”) trên lãnh thổ Việt Nam;*
* *Bên B 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 phân phối phát triển thị trường tiêu thụ sản phẩm trên địa bàn tỉnh/ thành phố* **Cần Thơ** *tại Việt Nam;*

Sau khi bàn bạc, hai bên đi đến thỏa thuận ký kết hợp đồng đại lý độc quyền (*Sau đây gọi là “Hợp đồng”)* với các điều khoản sau:

**Điều 1: Giải thích từ ngữ**

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. “*Hai bên*”: được hiểu là Bên A (*Công ty hoặc LVG*) và Bên B (*Nhà Phân Phối*) trong hợp đồng này;
  2. “*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, làm cho một Bên không thể thực hiện được nghĩa vụ của mình theo Hợp Đồng này như: ngăn cấm hành động hoặc trì hoãn bởi cơ quan có thẩm quyền, nổi loạn, chiến tranh, tình trạng khẩn cấp quốc gia (dù được tuyên bố hay không được tuyên bố), tình trạng thù địch, khủng bố, tẩy chay, trừng phạt, cấm vận, dịch bệnh, hoả hoạn, lũ lụt, động đất, bão, sóng thần hoặc các trường hợp thiên tai khác;
  3. *“Nhà Phân Phối”* được hiểu là nhà phân phối có thông tin nêu trên;
  4. “*Phụ lục Hợp đồng*”: nhằm quy định chi tiết một số Điều khoản của Hợp đồng, Phụ lục Hợp đồng có giá trị hiệu lực như Hợp đồng, nội dung của Phụ lục Hợp đồng không được trái với quy định của Hợp đồng;
  5. “*Khu vực phân phối độc quyền*”: được hiểu là phần diện tích lãnh thổ Việt Nam được phân định theo chỉ giới hành chính Trung ương do cơ quan nhà nước có thẩm quyền công bố trong từng thời kỳ; và là khu vực mà Nhà Phân Phối được phép thực hiện các hoạt động bán, phân phối sản phẩm của công ty;
  6. “*Hạn mức tín dụng*”: là mức dư nợ tối đa mà Bên B được phép duy trì với Bên A trong một khoảng thời gian phù hợp nhất định do Bên A ấn định theo từng thời điểm cụ thể không phụ thuộc vào số tiền đặt cọc hoặc/và tài sản ký quỹ của Bên B cho Bên A;
  7. “*Giá bán lẻ*”: được hiểu là giá bán lẻ sản phẩm cho người tiêu dùng cuối cùng trên thị trường;
  8. “*Giá bán buôn*”: được hiểu là giá bán cho các đại lý cấp dưới mua số lượng lớn, giá bán cho các cửa hàng bánh mì hay các kênh phân phối đến tay người tiêu dùng;
  9. “*Cơ sở kinh doanh*”: là các địa điểm Bên B sẽ thực hiện hoạt động bán sản phẩm, theo hình thức bán buôn hoặc/ và bán lẻ nhằm mục đích đưa sản phẩm đến tay người tiêu dùng một cách nhanh chóng và dễ dàng;

****

* 1. “*Ngày*”: được hiểu là ngày tính theo dương lịch, bao gồm ngày làm việc và ngày nghỉ, mọi số chỉ dẫn đến thời hạn trong Hợp đồng này đều tính theo ngày dương lịch và bất kỳ thời hạn nào kết thúc hoặc hết hạn vào ngày thứ 7, chủ nhật hoặc/và ngày nghỉ lễ theo quy định của pháp luật thì ngày kết thúc thời hạn sẽ được kéo dài đến ngày làm việc tiếp theo.

**Điều 2: Nội dung Hợp Đồng**

1. Bên A sau đây chỉ định và Bên B đồng ý nhận làm Nhà Phân Phối độc quyền phát triển, phân phối các sản phẩm, thương hiệu do Bên A là chủ sở hữu, là đơn vị sản xuất hoặc nhận quyền thương hiệu/nhà phân phối quy định tại Phụ lục 1 của Hợp đồng này trong phạm vi lãnh thổ độc quyền sau: 156 đường 3/2 - Ninh Kiều - Cần Thơ ***và bán kính xung quanh 1km dọc tuyến đường.***
2. Nhà Phân phối theo đây đồng ý rằng mình đã thoả mãn các tiêu chí lựa chọn nhà phân phối độc quyền của công ty liên quan đến khả năng đảm bảo việc cung cấp sản phẩm liên tục và độ bao phủ rộng đến mọi người tiêu dùng trong khu vực phân phối độc quyền.
3. Nhằm tránh hiểu nhầm, các Bên xác nhận và đồng ý rằng, quyền phân phối độc quyền của Bên B trong vùng lãnh thổ độc quyền sẽ không làm hạn chế quyền phân phối sản phẩm tại các cơ sở kinh doanh của các chuỗi phân phối do Bên A hợp tác, phát triển trên vùng lãnh thổ độc quyền khác.
4. Tất cả thương hiệu và sản phẩm được quy định tại Phụ lục 1 của Hợp đồng này thuộc sở hữu của Bên A. Bên A bảo lưu quyền quyết định, điều chỉnh, sửa đổi thương hiệu, danh mục sản phẩm này. Khi có sự điều chỉnh, sửa đổi Bên A sẽ được thông báo cho Bên B bằng văn bản trước 30 ngày.
5. Ngoài các khoản chi phí được nêu tại Điều III Hợp đồng này, Bên B phải chịu khoản phí Nhà Phân Phối độc quyền khu vực không hoàn lại là ***10.000.000 VNĐ (bằng chữ: Mười triệu đồng****)*

Nhà phân phối có nghĩa vụ thanh toán khoản phí Nhà Phân Phối độc quyền khu vực ngay sau khi tiến hành ký hợp đồng giữa hai bên.

1. Trong thời gian nhận đại lý độc quyền các sản phẩm của Bên A, Bên B được toàn quyền lên kế hoạch, triển khai, phát triển các hệ thống bán hàng các cấp thấp hơn nhằm thúc đẩy nhanh quá trình phân phối sản phẩm đến tay người tiêu dùng.

**Điều 3: Giá cả và Phương thức thanh toán**

1. Đơn giá các sản phẩm nêu trên là giá thanh toán được thể hiện cụ thể trong từng hóa đơn (*Hóa đơn Khấu trừ*).
2. Bên A có quyền thay đổi giá sau thời gian ***12 (mười hai) tháng*** kể từ ngày hợp tác, tùy thuộc theo tình hình, mức độ biến động giá trong thị trường kinh doanh các sản phẩm theo quy định của Phụ lục 1 của hai bên (việc thay đổi giá phải phù hợp và thông báo trước cho Bên B trước ít nhất 30 (*ba mươi*) ngày. Thay đổi về giá sẽ không áp dụng cho các Lệnh đặt hàng đã có hiệu lực trước ngày Bên A áp dụng chính sách thay đổi giá.
3. Giá bán buôn và bán lẻ các sản phẩm cho khách hàng và đối tác của Bên B sẽ do Bên A quyết định.
4. Quy trình Bên B tiến hành đặt hàng và thanh toán cho Bên A như sau:

****

***Bước 1***: Bên B tiến hành đặt hàng tới Bên A thông qua số điện thoại ***088.808.7447*** trong đó ghi rõ danh mục lấy hàng và số lượng hàng lấy.

***Bước 2***: Bên A dựa trên thông báo đặt hàng của Bên B sẽ thông báo thời gian giao hàng và số tiền hàng tương ứng bằng hình thức điện thoại hoặc nhắn tin cho Bên B.

***Bước 3***: Bên B sẽ thanh toán cho Bên A thông qua hình thức chuyển khoản đến một trong số các tài khoản do Bên A chỉ định. Đồng tiền thanh toán sẽ là Việt Nam đồng.

***Bước 4***: Sau khi nhận được chuyển khoản của Bên B, Bên A sẽ xác nhận bằng điện thoại hoặc tin nhắn và tiến hành chuyển hàng đúng danh mục và đúng số lượng cho Bên B trong vòng ***24h***.

**Điều 4: Đối chiếu công nợ và Hạn mức tín dụng**

1. Vào mỗi thứ 2 hàng tuần, các Bên sẽ tiến hành đối chiếu công nợ của các tuần trước đó (nếu có), việc đối chiếu công nợ phải được lập thành văn bản và có chữ ký, con dấu (nếu có) của người đại diện theo pháp luật và kế toán công nợ của hai bên. Trong trường hợp, các Bên không đồng ý thống nhất được công nợ do chưa khớp số dư thì Bên B 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 03 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.
2. Bên B được hưởng hạn mức tín dụng tối đa là ***3.000.000 VNĐ*** ***(bằng chữ: Ba triệu đồng)*** cho một đơn đặt hàng với thời hạn dư nợ tối đa là 03 (*ba*) ngày kể từ ngày nhận được đề nghị Thanh toán của Bên A. Trường hợp này chỉ được áp dụng trong thời gian đầu để hỗ trợ nhà phân phối giảm áp lực về tài chính, và áp dụng trong vòng tối đa 30 ngày kể từ ngày ký hợp đồng giữa hai bên.
3. Hết thời hạn dư nợ, nếu Bên B vẫn chưa thanh toán được số tiền hàng được hưởng hạn mức tín dụng, Bên B sẽ không được hưởng hạn mức tín dụng cho các Lệnh đặt hàng tiếp theo và đồng thời bị áp dụng mức lãi suất trả chậm tương ứng với mức lãi suất trả chậm do Ngân hàng cổ phần thương mại Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) công bố ở cùng thời điểm, tính trên số ngày chậm trả và số tiền chậm trả. Ngoài ra, Bên A có quyền từ chối giao hàng cho Bên B cho đến khi Bên B đã hoàn tất nghĩa vụ thanh toán.
4. Nhằm tránh hiểu nhầm, các Bên cam kết và xác nhận rằng, trong trường hợp Bên B chậm thực hiện nghĩa vụ thanh toán hạn mức tín dụng cho đơn hàng trước, thì thời hạn giao hàng cho đơn hàng sau sẽ được tính lại từ thời điểm Bên B hoàn tất nghĩa vụ thanh toán hạn mức tín dụng cho đơn hàng trước đó, trừ khi Bên A có thông báo khác bằng văn bản/ email/ điện thoại/ tin nhắn.

**Điều 5: Chất lượng và Quy cách hàng hóa**

**1. Chất lượng:**

- Hàng sản xuất mới, đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm, được chế biến và bảo quản theo đúng quy trình cam kết và các chỉ tiêu bảo vệ sức khoẻ người tiêu dùng.

- Hàng sản xuất từ Bên A phải được đảm bảo đúng nguồn gốc của nguyên liệu, tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm; không được giao hàng giả, hàng nhái, hàng kém chất lượng.

****

**2. Quy cách hàng hóa:** Chi tiết ghi trong bảng phụ lục hợp đồng đính kèm hợp đồng này.

**Điều 6: Đặt hàng và Giao nhận hàng**

1. Bên B sẽ gửi yêu cầu đặt hàng cho Bên A thông qua điện thoại/ tin nhắn hoặc email, trong đó có nêu rõ tên, chủng loại, số lượng sản phẩm cần đặt hàng, thời gian giao hàng và phương thức giao hàng.
2. Nguyên tắc giao hàng: Bên A giao hàng cho Bên B theo đúng thời gian, mặt hàng, số lượng, chất lượng sản phẩm dựa theo yêu cầu đặt hàng của Bên B.
3. Bên A cam kết chuẩn bị đủ hàng và giao hàng theo đúng thời hạn trong yêu cầu đặt hàng. Trong trường hợp không đủ hàng hoặc không thể giao hàng đúng hạn, bên A có trách nhiệm thông báo cho Bên B trong vòng 01 ngày kể từ khi nhận được yêu cầu đặt hàng.
4. Trách nhiệm của Bên A khi giao chậm hàng: trong trường hợp Bên A vì lý do bất khả kháng theo quy định của Bộ luật Dân sự hiện hành mà không giao hàng đúng thời hạn quy định, Bên A có nghĩa vụ giải trình và cung cấp các tài liệu, chứng cứ chứng minh có sự kiện bất khả kháng xảy ra và ảnh hưởng đến việc sản xuất, giao hàng của Bên A cho Bên B.
5. Địa điểm giao nhận:156 đường 3/2 - Ninh Kiều - Cần Thơ***.***
6. Bên A chịu trách nhiệm về phương tiện vận chuyển hàng hoá tới địa điểm giao nhận do Bên B chỉ định tại khoản 5 Điều này. Chi phí vận chuyển, chi phí giao nhận hàng do Bên B chịu. Trong nội thành Thành Phố Hồ Chính Minh Bên A sẽ hỗ trợ giao hàng trực tiếp tới Bên B.
7. Khi Bên A giao hàng, Bên B có trách nhiệm kiểm nhận số lượng và phẩm chất hàng hóa. Trường hợp hàng thiếu hoặc không đạt tiêu chuẩn chất lượng thì lập biên bản và hai bên cùng xác nhận. Bên A không chịu trách nhiệm đối với các khiếu nại do sai sót số lượng hàng hóa được giao sau khi Bên B đã kiểm và nhận hàng.

**Điều 7: Bảo hành, đổi trả hàng hóa**

Đối với những sản phẩm không đạt chất lượng, gây nguy hại sức khoẻ người tiêu dùng, Bên B có quyền trả lại sản phẩm cho Bên A, đồng thời Bên B có quyền yêu cầu Bên A giao sản phẩm thay thế.

**Điều 8: Quyền và nghĩa vụ của Bên A**

1. Tất cả thương hiệu và sản phẩm Bên A phân phối cho Bên B bán đều thuộc sở hữu của Bên A, Bên A có toàn quyền thay đổi/ quyết định về thương hiệu, thay đổi sẽ được thông báo tới đại lý trước 30 (*ba mươi*) ngày làm việc.
2. Bên A có quyền khai thác khách hàng cuối, công ty có quyền kiểm tra việc quản lý và thực hiện trách nhiệm của Bên B vào bất kỳ thời điểm nào theo quyết định của công ty. Nhà phân phối có trách nhiệm

****

phải lưu giữ các chứng từ liên quan đến việc quản lý và sử dụng, phân phối sản phẩm, thương hiệu. Khi công ty tiến hành kiểm tra hệ thống định kỳ hoặc đột xuất, Bên B phải hợp tác tuyệt đối.

1. Bên A chỉ chịu trách nhiệm về chất lượng hàng hoá tới lúc xuất kho, sau đó mọi trách nhiệm đảm bảo chất lượng hàng hoá tới khách hàng được chuyển giao cho Bên B.
2. Bên Achịu trách nhiệm đối với các khoản thuế thuộc phạm vi kinh doanh của mình và thực hiện chế độ kê khai thuế theo luật định.
3. Đảm bảo chất lượng hàng hóa phân phối cho Bên B, cam kết đối với Bên B và đã được thống nhất trong hợp đồng và các Phụ lục kèm theo.
4. Chịu trách nhiệm trước cơ quan thẩm quyền về nguồn gốc, phẩm chất và các vấn đề liên quan đến sở hữu trí tuệ, tính pháp lý của tất cả các sản phẩm do Bên A cung cấp cho Bên B bán.
5. Bên A hỗ trợ cho Bên B các hoạt động khuyến mại, tiếp thị, quảng cáo để nâng cao hiệu quả kinh doanh.
6. Bên A có quyền từ chối yêu cầu thay đổi người đại diện cho Hợp Đồng Nhà Phân Phối Độc Quyền Khu Vực khi nhận thấy cá nhân hoặc tổ chức được đề xuất làm đại diện mới cho Hợp Đồng Nhà Phân Phối Độc Quyền Khu Vực không đủ năng lực, phẩm chất, tài chính để đáp ứng thoả mãn các điều khoản về Quyền và Nghĩa Vụ của Bên B theo hợp đồng ký kết giữa hai bên.
7. Bên A có quyền áp doanh số cho Bên B trong các trường hợp Bên A nhận thấy Bên B chưa khai thác được trên 70% tiềm năng của thị trường do Bên B đang độc quyền phân phối.

**Điều 9: Quyền và nghĩa vụ của Bên B**

1. Trong thời gian nhận đại lý độc quyền, Bên B có trách nhiệm mở rộng địa điểm bán/phân phối sản phẩm và duy trì tối thiểu là ***01 điểm bán*** trong thời gian ***01 tháng*** kể từ ngày ký hợp đồng này; Sau thời gian kể trên nếu Bên B không thoả mãn điều kiện trên thì đồng nghĩa với việc Bên B không đảm bảo cung cấp sản phẩm liên tục cho khách hàng trong khu vực phân phối độc quyền thì Bên A có toàn quyền trực tiếp hoặc gián tiếp phân phối sản phẩm trong khu vực phân phối độc quyền của Bên B mà không cần phải thông báo hay chờ sự chấp thuận của Bên B. Bên B đồng ý sẽ không có bất kỳ sự từ chối bất hợp lý nào liên quan đến việc phân phối nói trên của Bên A;
2. Trong trường hợp chấm dứt Hợp Đồng, Bên A có quyền chỉ định Nhà phân phối khác để phân phối sản phẩm trong khu vực phân phối ngay sau khi Bên A đã gửi thông báo chấm dứt Hợp đồng cho Bên B;
3. Cung cấp bản sao các hồ sơ pháp lý doanh nghiệp/ hộ kinh doanh của Bên B cho Bên A (nếu có).
4. Bên B chỉ được quyền khai thác hình ảnh, phân phối sản phẩm, thương hiệu do Bên A là chủ sở hữu, là đơn vị sản xuất hoặc nhận quyền thương hiệu/nhà phân phối trong phạm vi khu vực phân phối độc quyền của mình.
5. Bên B sẽ không sử dụng quyền sở hữu trí tuệ vì mục đích riêng của mình hoặc kết hợp với các nhãn hiệu khác mà không được sự chấp nhận trước bằng văn bản của Bên A;

****

1. Nhằm mục đích chống hàng giả, hàng nhái, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến sản phẩm, thương hiệu và để bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng đồng thời phù hợp với những lợi ích thương mại thoả thuận trong Hợp Đồng này, Bên B theo đây cam đoan và đồng ý, sẽ không trực tiếp hoặc gián tiếp sản xuất, bán hoặc phân phối bất kỳ sản phẩm nào có sử dụng chỉ dẫn thương mại giống và tương tự với các sản phẩm, thương hiệu mà Bên A cho rằng có thể làm người tiêu dùng dễ nhầm lẫn với sản phẩm, thương hiệu của Bên A. Không tiến hành bán các sản phẩm từ các nhà phân phối/nhà sản xuất khác, trừ trường hợp được Bên A cho phép bằng văn bản. Bên B đồng ý sẽ ngay lập tức thông báo cho Bên A khi phát hiện có các sản phẩm này;
2. 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. Hợp tác góp phần thúc đẩy doanh số bán sản phẩm của Bên A trong phạm vi lãnh thổ độc quyền.
3. Theo yêu cầu của Bên A, Bên B có trách nhiệm 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 tháng.
4. Phát triển hệ thống phân phối sản phẩm thông qua các cơ sở kinh doanh, hệ thống phân phối do Bên B nắm quyền kiểm soát trên vùng lãnh thổ độc quyền.
5. Bên B chịu trách nhiệm đối với các khoản thuế thuộc phạm vi kinh doanh của mình và thực hiện chế độ kê khai thuế theo luật định.
6. Bảo quản cẩn thận các sản phẩm của Bên A sau khi nhận được sản phẩm và triển khai các kế hoạch phân phối bán hàng để sản phẩm đến tay người tiêu dùng.
7. Bên B cam kết không bán hàng kém chất lượng, hàng nhái nhập từ bên thứ ba khác cho người tiêu dùng.
8. Bên B theo đây đồng ý:

* Không bán và/hoặc phân phối sản phẩm bị hư hỏng hoặc hết hạn sử dụng cho khách hàng và hệ thống nhà phân phối cấp thấp hơn do mình quản lý trực tiếp; và
* Chỉ bán và/hoặc phân phối sản phẩm cho hệ thống nhà phân phối cấp thấp hơn do mình quản lý trực tiếp, không bán và/hoặc phân phối sản phẩm ra bên ngoài hệ thống dưới bất cứ hình thức nào; và
* Tránh cho Bên A các khiếu nại, đe doạ, các hành động khác dưới bất cứ hình thức nào phát sinh liên quan đến sản phẩm bị hư hỏng hoặc hết hạn sử dụng, và bồi thường cho công ty mọi thiệt hại phát sinh liên quan nếu có;

1. Nhà phân phối theo đây đồng ý bằng chi phí của mình sẽ:

* Bảo đảm có kho hàng đủ diện tích, có hệ thống phòng cháy chữa cháy, trong điều kiện tốt, sạch sẽ, vệ sinh và an toàn để chứa sản phẩm;
* Bảo đảm có trang thiết bị và sự tiện nghi cần thiết cho hoạt động phân phối sản phẩm.
* Bảo đảm tuân thủ mọi quy định, quy trình phân phối sản phẩm, quy định và quy trình an toàn vệ sinh thực phẩm do Bên A đề xuất và ban hành cho tất cả các quầy hàng, điểm bán trực thuộc nhà phân phối đại diện hoặc quản lý
* Chấp nhận các hình thức xử phạt từ Bên A nếu Bên B vi phạm các quy định, quy trình do Bên A đề xuất và ban hành liên quan đến phân phối sản phẩm và an toàn vệ sinh thực phẩm.

****

1. Bên B sẽ không yêu cầu Bên A phải bồi hoàn bất kỳ chi phí đầu tư, mua sắm, bảo dưỡng, sử dụng, nâng cấp kho hàng, văn phòng, cơ sở bán hàng, các phương tiện vận chuyển và/hoặc các trang thiết bị khác của Bên B trong bất kỳ hoàn cảnh nào (ngoại trừ trang thiết bị nhập từ Bên A trong phụ lục hợp đồng đính kèm).
2. Thanh toán cho Bên A đúng như quy định tại Điều III của Hợp đồng này.
3. Sử dụng hợp lý các chi phí hỗ trợ Marketing và sản phẩm mẫu mà bên A cung cấp.
4. Khi hợp đồng này chấm dứt, Bên B phải hoàn trả toàn bộ phần trang thiết bị, giấy tờ hỗ trợ, đồng phục… cho Bên A đã được cung cấp, hỗ trợ trong quá trình nhận đại lý độc quyền. Nếu thất thoát hoặc hư hỏng sẽ đền bù bằng giá trị của trang thiết bị tại thời điểm hợp đồng chấm dứt.
5. Bên B có quyền yêu cầu thay đổi người đại diện cho Hợp Đồng Nhà Phân Phối Độc Quyền Khu Vực khi có sự đồng ý bằng văn bản của Bên A.

**Điều 10: Trách nhiệm bồi thường khi vi phạm hợp đồng**

1. Trong trường hợp một Bên vi phạm các quy định tại Hợp đồng này, Bên còn lại (*Bên bị vi phạm*) có quyền thông báo bằng văn bản (*sau đây gọi tắt là “Thông báo vi phạm”*) đến Bên vi phạm nhằm yêu cầu Bên vi phạm chấm dứt hành vi vi phạm và thực hiện các biện pháp khắc phục hành vi vi phạm trong một thời hạn phù hợp nhất định do Bên bị vi phạm ấn định (*tuỳ thuộc vào vi phạm cụ thể của Bên vi phạm mà Bên bị vi phạm có thể ấn định thời hạn khắc phục phù hợp là bao lâu*). Sau khi hết thời hạn khắc phục hành vi vi phạm Hợp đồng nêu trên, nếu Bên vi phạm vẫn không khắc phục hành vi vi phạm của mình thì Bên bị vi phạm có quyền đơn phương chấm dứt Hợp đồng này trước thời hạn và tiến hành khởi kiện ra Toà án có thẩm quyền nhằm yêu cầu Bên vi phạm bồi thường toàn bộ thiệt hại xảy ra trên thực tế và phạt vi phạm theo quy định của Pháp luật;
2. Đối với vi phạm tại Điều V Hợp đồng này: nếu phát hiện hàng hoá Bên A giao là sản phẩm không đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm, gây ảnh hưởng đến sức khoẻ người tiêu dùng, ngay lập tức Bên B có quyền áp dụng các biện pháp khẩn cấp tạm thời nhằm hạn chế tối đa thiệt hại xảy ra như: không nhận sản phẩm từ Bên A, thu hồi lại toàn bộ các sản phẩm đã phân phối bán buôn, bán lẻ, tiến hành kiểm định lại sản phẩm được sản xuất từ Bên A.
3. Đối với trường hợp Bên A phát hiện Bên B phân phối hàng hoá ra ngoài thị trường độc quyền Bên B được nhận từ Bên A, Bên A có quyền yêu cầu Bên B chấm dứt vi phạm và thực hiện việc bồi thường cho Bên A theo quy định của pháp luật, đồng thời Bên A có quyền phạt vi phạm Bên B mức phạt ***100.000.000 VNĐ (bằng chữ: một trăm triệu đồng)*** đối với hành vi phân phối/ bán ngoài thị trường độc quyền Bên A cho phép.
4. Trường hợp Bên A phát hiện Bên B nhập hàng kém chất lượng, hàng nhái từ một bên thứ ba khác để bán cho người tiêu dùng, Bên A có quyền yêu cầu Bên B chấm dứt vi phạm và thực hiện việc bồi thường cho Bên A theo quy định của pháp luật, đồng thời Bên A có quyền phạt vi phạm Bên B mức phạt ***100.000.000 VNĐ (bằng chữ: một trăm triệu đồng)*** đối với hành vi bán hàng nhái, hàng giả, hàng kém chất lượng làm ảnh hưởng đến uy tín, thương hiệu sản phẩm Bên A đang là chủ sở hữu.

****

**Điều 11: Điều khoản bảo mật thông tin**

1. Hai bên cam kết bảo mật các thông tin kinh doanh mà mình nhận được từ Bên còn lại, hai bên chỉ sử dụng thông tin cho công việc hợp tác giữa hai bên.
2. Quyền sở hữu thông tin bảo mật và tài liệu liên quan: tất cả kế hoạch, chiến lược kinh doanh, bí mật kinh doanh, văn bản, và các tài liệu chứa đựng hay thể hiện Thông tin bảo mật của mỗi bên sẽ vẫn là tài sản riêng của bên đó. Nếu hai bên chấm dứt việc hợp tác theo Hợp đồng này, các bên cam kết sẽ chuyển giao toàn bộ văn bản hay chứng từ có liên quan đến tất cả thông tin kinh doanh cho nhau và bảo mật các thông tin này với các Bên thứ ba khác.
3. Hai bên cũng đảm bảo rằng các nhân viên của mình, bạn bè, người thân; hoặc/và các Bên Thứ Ba có liên quan đến việc thực hiện văn bản này của hai bên đều biết về các điều khoản bảo mật thông tin này và sẽ nỗ lực hợp lý để đảm bảo rằng các nhân viên của mình, bạn bè, người thân; hoặc/và các Bên thứ ba có liên quan không tiết lộ các thông tin cho bất kỳ Bên không liên quan nào dù bằng lời nói hoặc bằng văn bản.
4. Trong quá trình thực hiện Hợp đồng và sau khi hai bên chấm dứt việc hợp tác, các bên có trách nhiệm giữ kín tất cả các thông tin kinh doanh liên quan đến Bên B, các bí mật kinh doanh của nhau. Các bên thừa nhận và đồng ý rằng việc vi phạm Thỏa thuận này có thể dẫn đến thiệt hại liên tiếp và không thể đền bù đối với bên còn lại mà không thể có sự bồi thường thỏa đáng theo quy định của pháp luật. Và trong trường hợp vi phạm, bên vi phạm sẽ bị áp dụng biện pháp khẩn cấp tạm thời hoặc/và bị chỉ định thực hiện công việc nhất định, và những trợ giúp khác có thể thích hợp (*bao gồm bồi thường thiệt hại về vật chất, khắc phục thoả đáng những thiệt hại gây ra cho bên bị vi phạm*).

**Điều 12: Sửa đổi và chấm dứt hợp đồng**

1. Hợp đồng này và các phụ lục kèm theo của Hợp đồng này có thể được sửa đổi theo thoả thuận bằng văn bản của hai bên.
2. Hợp đồng này chấm dứt trong các trường hợp sau:

- Hợp đồng hết hạn mà không được Hai Bên gia hạn;

- Một trong Hai Bên bị giải thể, phá sản hoặc bị đình chỉ hoạt động kinh doanh theo quy định của pháp luật;

- Hai Bên thoả thuận bằng văn bản việc chấm dứt Hợp đồng trước thời hạn theo quy định của Hợp đồng này.

- Bên B không đảm bảo cung cấp sản phẩm liên tục cho khách hàng trong khu vực phân phối độc quyền của mình ***2 tháng*** liên tiếp và không có sự cho phép tạm ngưng cung cấp, phân phối sản phẩm bằng văn bản từ Bên A.

- Bên A phát hiện Bên B nhập hàng kém chất lượng, hàng nhái từ một bên thứ ba khác để bán cho người tiêu dùng.

- Bên A phát hiện Bên B phân phối hàng hoá ra ngoài thị trường độc quyền Bên B được nhận từ Bên A.

****

1. Hai Bên cam kết việc chấm dứt Hợp đồng này và các phụ lục kèm theo 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 các Bên có nghĩa vụ bảo mật thông tin theo quy định tại Điều XII của Hợp đồng này, trừ trường hợp các Bên có thoả thuận khác bằng văn bản.

**Điều 13: Điều khoản chung**

**1.** Hai Bên cam kết thực hiện nghiêm túc các Điều khoản đã thỏa thuận trên. Trong quá trình thực hiện hợp đồng nếu có vướng mắc hoặc khó khăn, trở ngại, Hai Bên sẽ thông báo cho nhau, cùng khắc phục giải quyết trên tinh thần hợp tác. Nếu không hòa giải được, thống nhất chuyển vụ việc tới Tòa án có thẩm quyền tại TP.HCM.

**2.** Hợp đồng nhà phân phối độc quyền này có hiệu lực trong từ ngày ký đến hết ngày ***08/05/2022***. Hợp đồng này được coi như đã thanh lý sau 15 ngày kể từ ngày hết hạn Hợp đồng, sau khi hai bên đối chiếu, giải quyết xong hàng tồn và các khoản nợ.

Trong trường hợp hai bên nhất trí gia hạn thời hiệu hợp đồng thì sẽ tiến hành ký Phụ lục hợp đồng khi đó Nhà Phân Phối không phải đóng lại khoản phí Nhà Phân Phối độc quyền khu vực.

**3.** Hợp đồng này được chấm dứt trong trường hợp: hợp đồng hết thời hiệu mà hai bên không tiến hành gia hạn hoặc hai bên thỏa thuận chấm dứt hợp đồng trước thời hạn. Hợp đồng bị vô hiệu khi việc thực hiện hợp đồng trái với quy định của Pháp luật.

**4.** Hợp đồng này được lập thành 02 (*hai*) bản có giá trị như nhau, mỗi bên giữ 01 (*một*) bản để làm căn cứ thực hiện.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ĐẠI DIỆN BÊN A**  *(Ký và ghi rõ họ tên)* |  | **ĐẠI DIỆN BÊN B**  *(Ký và ghi rõ họ tên)* |

****

**PHỤ LỤC HỢP ĐỒNG**

*(Là một phần không thể tách rời của Hợp Đồng Nhà Phân Phối Độc Quyền ký kết giữa Công ty Cổ Phần Ẩm Thực Lâm Vũ và Nhà Phân Phối)*

**ĐIỀU I: DANH SÁCH HÀNG HOÁ VÀ QUY CÁCH HÀNG HOÁ:**

Trên cơ sở Nhà Phân Phối đang thực hiện Hợp Đồng ký với công ty, Công ty Lâm Vũ Food Sài Gòn xác định danh sách hàng hoá cung cấp cho Nhà Phân Phối để thành phẩm sản phẩm mang thương hiệu ***“Bánh Mì Cô Ba Sài Gòn”*** như sau:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Danh Mục Hàng Hoá** | **Đơn vị tính** | **Giá thành** |
| 1 | Pate Nguyên Việt | kg | 145.000 vnđ |
| 2 | Thịt Gà Xé BSTV | kg | 190.000 vnđ |
| 3 | Nước Tương Nguyên Việt | lít | 95.000 vnđ |
| 4 | Chà Bông Nguyên Việt | kg | 250.000 vnđ |
| 5 | Thịt Heo Nướng BSTV | kg | 165.000 vnđ |
| 6 | Giò Lụa BSTV | kg | 155.000 vnđ |
| 7 | Thị Xông Khói San Miguel Pure | kg | 193.000 vnđ |
| 8 | Sốt Bánh Mì Bự (Chua Ngọt) | bịch | 65.000 vnđ |
| 9 | Sốt Bánh Mì Bự (Kem Trứng) | bịch | 60.000 vnđ |
| 10 | Hành Phi BSTV | kg | 80.000 vnđ |
| 11 | Bao bì bánh mì Cô Ba Sài Gòn | cái | 430 vnđ |

**ĐIỀU II: QUY CÁCH HÀNG HOÁ:**

Trên cơ sở Nhà Phân Phối đang thực hiện Hợp Đồng ký với công ty, Công ty Cổ Phần Ẩm Thực Lâm Vũ xác định quy cách hàng hoá cung cấp cho Nhà Phân Phối để thành phẩm sản phẩm mang thương hiệu ***“Bánh Mì Cô Ba Sài Gòn”*** như sau:

****

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STT** | **Danh Mục Sản phẩm** | **Quy cách hàng hoá** |
| 1 | Pate Nguyên Việt | Đóng hộp 1 kg |
| 2 | Thịt Gà Xé BSTV | Đóng bịch 1 kg |
| 3 | Nước Tương Nguyên Việt | Đóng can 5 lít |
| 4 | Thịt Heo Nướng BSTV | Đóng bịch 1 kg |
| 5 | Thị Xông Khói San Miguel Pure | Đóng bịch 0.5 kg |
| 6 | Chà Bông Nguyên Việt | Đóng bịch 1 kg /5 kg |
| 7 | Giò Lụa BSTV | Đóng bịch 0.5 kg |
| 8 | Hành Phi BSTV | Đóng bịch 0.5 kg |
| 9 | Sốt Bánh Mì Bự (Chua Ngọt) | Đóng bịch 1 kg |
| 10 | Sốt Bánh Mì Bự (Kem Trứng) | Đóng bịch 1 kg |
| 11 | Bao bì đựng bánh mì | Đóng kiện 100 cái |

**ĐIỀU III: DANH SÁCH TRANG THIẾT BỊ VÀ VẬT PHẨM:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **I** | **Phần Trang Thiết Bị:** | | |
| **STT** | **Danh Mục** | **Đơn vị tính** | **Số Lượng** |
| 1 | Tủ Bánh Cô Ba Sài Gòn (inox) | Tủ | 1 |
| 2 | Lò Nướng Sanaky (35lít) | Cái | 1 |
| 3 | Bộ Chảo Chiên Số 1 | Bộ | 0 |
| 4 | Máy Xay Sinh Tố | Cái | 0 |
| 5 | Bảng Hiệu Đứng | Bộ | 1 |
| 6 | Bộ Dụng Cụ (inox) | Bộ | 1 |
| ***Tổng Phần Trang Thiết Bị Giá Trị:*** | | ***13.420.000*** | |

Dưới đây là danh sách bộ sản phẩm Nhà Phân Phối mua từ công ty hoặc được cấp theo Hợp đồng Nhà Phân Phối Độc Quyền cho Nhà Phân Phối từ công ty để đảm bảo tính đồng bộ về thương hiệu cho hệ thống.

****

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **II** | **Phần Thương Hiệu:** | | |
| **STT** | **Danh Mục** | **Đơn vị tính** | **Số Lượng** |
| 1 | Ô Dù Thương Hiệu CBSG | Cái | 1 |
| 2 | Áo Đồng Phục CBSG | Cái | 4 |
| 3 | Tạp Dề Dài CBSG | Cái | 2 |
| 4 | Tạp Dề Ngắn CBSG | Cái | 2 |
| 5 | Mũ Đồng Phục CBSG | Cái | 4 |
| 6 | Bảng Gỗ Poster | Cái | 1 |
| 7 | Decan Dán Xe và Menu | Bộ | 1 |
| 8 | Tờ 15k + Quảng cáo sản phẩm | Bộ | 2 |
| 9 | Giấy An Toàn Vệ Sinh Thực Phẩm | Bộ | 1 |
| 10 | Cẩm nang vận hành hệ thống | Cuốn | 1 |
| 11 | Catalog hệ thống thương hiệu | Cuốn | 3 |
| ***Bộ Sản phẩm Phần Thương Hiệu được cấp cho đại lý và thu hồi lại toàn bộ trong trường hợp kết thúc hợp đồng!*** | | | |

****

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **III** | **Phần Truyền Thông và Hỗ Trợ Khai Trương:** | | |
| **STT** | **Danh Mục** | **Đơn vị tính** | **Số Lượng** |
| 1 | Quà tặng Khách Hàng – Khai Trương | Suất | 100 - 150 |
| 2 | Hoa Khai Trương | Lẵng | 1 |
| 3 | Trang Trí Khai Trương (Bóng Bay) | Bộ | 1 |
| 4 | Loa Nhạc (có thể tận dụng tại chỗ) | Bộ | 1 |
| 5 | Poster + Băng Rôn Khai Trương | Bộ | 1 |
| 6 | Tờ Rơi Quảng Cáo Thương Hiệu | Tờ | 1000 |
| 7 | Nhân Viên Hỗ Trợ Khai trương | Người | 1 |
| 8 | Nhân Viên Chuyển Giao Công Nghệ | Người | 1 |
| 9 | Mascos (Đồ nhân vật truyền thông) | Bộ | 1 |
| 10 | Hỗ trợ một phần chi phí vận chuyển trang thiết bị | Chuyến | 1 |
| 11 | Quảng Cáo Trên Face, Foody, Web... | Lần | 1 |
| * ***Toàn Bộ Phần Truyền Thông và Hỗ trợ khai trương do công ty chi phí và tiến hành 100% dưới sự hỗ trợ của đại lý nhằm nâng cao hiệu quả quảng bá thương hiệu và thu hút khách hàng cho quý đại lý.*** | | | |