

Giới thiệu

Hợp đồng Mẫu này gồm những quy định được thừa nhận rộng rãi nhất điều chỉnh mối quan hệ giữa Bên giao đại diện và một Đại diện thương mại

1. Hợp đồng được thiết kế để sử dụng cho các trường hợp liên quan đến việc giới thiệu, quảng bá, đàm phán hay ký kết các hợp đồng mua bán sản phẩm hay dịch vụ của một Đại diện độc lập nhân danh cho một bên giao đại diện trong một khu vực xác định.
2. Lý do chính để chỉ định một Đại diện thương mại là Bên giao đại diện không thể tự mình thực hiện việc giới thiệu, quảng bá, đàm phán hay ký kết các hợp đồng mua bán sản phẩm hay dịch vụ ở một khu vực lãnh thổ nhất định, hay không sẵn sàng đầu tư để thực hiện việc đó.
3. Đại diện có thể là một cá nhân hay một công ty. *Khi Đại diện là một cá nhân, trong bất cứ trường hợp nào cá nhân này cũng không được coi là nhân viên của Bên giao đại diện.*
4. *Sức mạnh của Đại diện nằm ở mối quan hệ của bên này với khách hàng và điểm yếu của nó bắt nguồn từ việc những khách hàng đó lại thuộc về Bên giao đại diện.* Điều này giải thích tại sao ở nhiều quốc gia như các nước EU, luật về chính sách công có mục đích bảo vệ các quyền của Đại diện đặc biệt khi chấm dứt hợp đồng.
5. *Các Bên phải tuân theo các quy định pháp lý bắt buộc về chính sách công có thể áp dụng bất kể luật áp dụng cho hợp đồng mà các Bên đã lựa chọn là luật nào.* Các quy định về chính sách công này có tính ràng buộc. Điều này có nghĩa là các bên không thể bỏ qua hoặc quyết định không áp dụng các quy định đó. Các quy định này có thể hạn chế hiệu lực của một số quy định nhất định trong hợp đồng và có thể cho phép một tòa án giảm hay mở rộng các nghĩa vụ của các bên.
6. Trước khi có bất kỳ thảo luận nào giữa các bên, cần phải kiểm tra hợp đồng đại diện có bị ảnh hưởng bởi các điều luật đó không.
7. Khi hợp đồng đại diện áp dụng cho sản phẩm, Bên giao đại diện có thể hoặc không phải là nhà sản xuất các sản phẩm này. Ví dụ, Bên giao đại diện có thể là một nhà phân phối.
8. *Mục đích chính* của hợp đồng này là xác định mức độ nghĩa vụ của mỗi bên đối với bên kia, ví dụ như quyền của Đại diện hành động ràng buộc Bên giao đại diện (Điều 2.2), nhận tiền hộ bên này (Điều 2.3), nghĩa vụ của Bên giao đại diện chấp nhận các đơn đặt hàng từ Đại diện (Điều 3,4 và 3.5), thông tin mà Bên giao đại diện phải cung cấp cho Đại diện, như tổng các đơn đặt hàng tối thiểu, bất kỳ thay đổi nào về loại sản phẩm hay dịch vụ, giá... (Điều 3.3, 3.7), các đơn đặt hàng tối thiểu (Điều 4), quảng cáo, hội chợ và triển lãm (Điều 5), bán hàng qua Internet (Điều 6), không cạnh tranh (Điều 7), thương hiệu và quyền sở hữu (Điều 9), tính độc quyền (Điều 10), hoa hồng (Điều 11 và 12), hậu quả của việc chấm dứt hợp đồng (Điều 14 và 15) và ủy thác và chỉ định Đại diện phụ (Điều 19).

9. Các bên cần rà soát tất cả các phương án khác và lựa chọn được đề xuất để bỏ ra những vấn đề không liên quan đến mục đích chung của hai bên.
10. Các quy định chuẩn đã được đưa vào, gồm trách nhiệm tài chính của Đại diện (Điều 13), sự kiện bất khả kháng (Điều 16) và thay đổi hoàn cảnh (Điều 17).

**Ghi chú của người dịch: Loại hợp đồng này có thể có một số đặc điểm gần giống với Hợp đồng Môi giới thương mại trong quy định của Luật Thương mại 2005 của Việt Nam – theo đó hợp đồng môi giới là hợp đồng trong đó “bên môi giới làm trung gian cho các bên mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ trong việc đàm phán, giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa, dịch vụ và được hưởng thù lao theo hợp đồng môi giới (Điều 150 Luật Thương mại 2005). Mặc dù vậy, một số quy định về các quyền và nghĩa vụ trong Hợp đồng mẫu này có thể rộng hơn hoặc hẹp hơn quy định của Luật Thương mại Việt Nam về hợp đồng môi giới thương mại.*

Trong khi đó, khái niệm về đại diện trong Luật Thương mại lại chung hơn, bao trùm hơn và vì thế có thể bao gồm các nội dung trong Hợp đồng mẫu này (theo đó đại diện là việc “Bên đại diện nhận ủy nhiệm của bên giao đại diện để thực hiện các hoạt động thương mại với danh nghĩa, theo sự chỉ dẫn của bên giao đại diện và được hưởng thù lao về việc đại diện” – Điều 141 Luật Thương mại 2005). Về mặt thuật ngữ thì chữ đại diện” cũng gần hơn với chữ “agent” trong tiếng Anh. Vì vậy chúng tôi quyết định sử dụng cụm từ “Hợp đồng đại diện thương mại” mặc dù doanh nghiệp có thể lựa chọn sử dụng thay thế bằng cụm từ “Hợp đồng môi giới thương mại” với nghĩa tương đương.

HỢP ĐỒNG MẪU CỦA ITC VỀ ĐẠI DIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

CÁC BÊN:

Bên giao đại diện

Tên (tên công ty)

Hình thức pháp lý (ví dụ công ty trách nhiệm hữu hạn)

Quốc tịch và số đăng ký kinh doanh (nếu có)

Địa chỉ (địa điểm kinh doanh của Bên giao đại diện, số điện thoại, số fax, email)

Đại diện bởi (tên họ, địa chỉ, chức vụ, thẩm quyền đại diện)

Sau đây gọi là “**Bên giao đại diện**”

Đại diện

Tên (tên công ty)

Hình thức pháp lý (ví dụ công ty trách nhiệm hữu hạn)

Quốc tịch và số đăng ký kinh doanh (nếu có)

Địa chỉ (địa điểm kinh doanh của Đại diện, số điện thoại, số fax, email)

Đại diện bởi (tên họ, địa chỉ, chức vụ, thẩm quyền đại diện)

Sau đây gọi là “**Đại diện**”

[Có thể thêm các thông tin khác, nếu cần, ví dụ mã số thuế/tài chính của các Bên]

Sau đây gọi chung là “**Các Bên**”

BỐI CẢNH CHUNG

- A. Bên giao đại diện hoạt động kinh doanh trong (lĩnh vực/cung cấp) loại *[nêu cụ thể loại hàng hóa/dịch vụ]*.
- B. Đại diện thực hiện (việc giới thiệu và) *[có thể xóa bỏ nếu không cần thiết]* xúc tiến bán sản phẩm (hoặc dịch vụ) liên quan đến *[nêu cụ thể]* như là một phần hoạt động kinh doanh của mình.
- C. Bên giao đại diện muốn chỉ định Đại diện để (giới thiệu và) *[có thể xóa bỏ nếu không phù hợp]* xúc tiến bán các sản phẩm (hoặc dịch vụ) liên quan đến công việc kinh doanh của Bên giao đại diện và Đại diện sẵn sàng xúc tiến bán sản phẩm (hoặc dịch vụ) đó theo các điều khoản của hợp đồng này.

CÁC ĐIỀU KHOẢN HOẠT ĐỘNG

1. Phạm vi chỉ định

1.1 Bên giao đại diện chỉ định Đại diện là Đại diện thương mại của mình để thúc đẩy việc bán sản phẩm (hoặc dịch vụ) trong khu vực lãnh thổ (và trong các kênh xúc tiến) như được định nghĩa dưới đây.

1.2 Sản phẩm (hay dịch vụ). Các sản phẩm hay dịch vụ) sau đây sẽ được xúc tiến tiêu thụ bởi Đại diện theo hợp đồng này: *[mô tả sản phẩm/dịch vụ]*

- ;

- ;

1.3 Khu vực. Sản phẩm (hay dịch vụ) được xúc tiến tiêu thụ bởi Đại diện theo hợp đồng này trong các khu vực lãnh thổ sau đây: *[mô tả khu vực]*

- ;

- ;

1.4 (Các) kênh xúc tiến. *[có thể xóa nếu không liên quan]* Các sản phẩm (hay dịch vụ) phải được xúc tiến tiêu thụ bởi Đại diện thông qua các kênh sau: *[mô tả các kênh xúc tiến]*

Bình luận: Các Bên có thể giới hạn phạm vi của hợp đồng đại diện chỉ cho một số nhóm khách hàng nhất định. Liên quan đến việc xác định các kênh xúc tiến, các Bên có thể liệt kê danh sách các loại kênh cụ thể trong hợp đồng này (các nhà bán lẻ, người sử dụng công nghiệp, nhà phân phối lớn) hoặc liệt kê những loại kênh mà hợp đồng không áp dụng.

2. Nghĩa vụ của Đại diện

2.1 Khi thực hiện các hoạt động của mình, Đại diện phải tập trung cho lợi ích của Bên giao đại diện và hành động có trách nhiệm và thiện chí.

2.2 Đại diện phải (giới thiệu) *[có thể xóa nếu không liên quan]* các sản phẩm (hay dịch vụ) và thúc đẩy việc bán sản phẩm (hay dịch vụ) đó trong khu vực (và theo các kênh xúc tiến) *[có thể xóa bỏ nếu không liên quan]*. Đại diện không có quyền ký kết hợp đồng nhân danh Bên giao đại diện hay bằng cách nào đó ràng buộc Bên giao đại diện nhưng Đại diện có thể chuyển các đơn chào hàng nhận được cho Bên giao đại diện.

[Phương án khác (áp dụng trong trường hợp Đại diện có quyền ràng buộc Bên giao đại diện): “2.2. Đại diện phải (giới thiệu) sản phẩm hay dịch vụ) [có thể xóa bỏ nếu không liên quan], thúc đẩy, đàm phán và ký kết hợp đồng mua bán sản phẩm (hay dịch vụ) trong khu vực (và qua các kênh xúc tiến) [có thể xóa bỏ nếu không liên quan] theo các điều khoản quy định trong hợp đồng này. Đại diện phải chuyển bất kỳ đơn đặt hàng nào bên này nhận được cho Bên giao đại diện.”.]

2.3 Đại diện không có quyền nhận thanh toán dưới tên hay nhân danh Bên giao đại diện mà không có ủy quyền trước bằng văn bản của Bên giao đại diện về việc đó. Nếu Đại diện được ủy quyền làm vậy, Đại diện phải chuyển khoản thanh toán đó sớm nhất cho Bên

giao đại diện và cho đến khi đó phải giữ tiền vào một tài khoản tiền gửi riêng biệt với danh nghĩa của Bên giao đại diện.

- 2.4 Đại diện phải tuân thủ chặt chẽ các điều khoản hợp đồng mà Bên giao đại diện đưa ra và phải hướng sự chú ý của khách hàng tới các điều khoản và điều kiện mua bán (đặc biệt là thời hạn giao hàng, giá cả và điều kiện thanh toán) mà Bên giao đại diện đưa ra.
- 2.5 Đại diện phải thực hiện việc thông tin cho Bên giao đại diện về các hoạt động của mình, các điều kiện thị trường và tình hình cạnh tranh với sự cẩn mẫn hợp lý. Đại diện phải cung cấp tất cả các thông tin cần thiết bằng *[nêu rõ ngôn ngữ]* cho Bên giao đại diện liên quan đến luật và quy định trong khu vực áp dụng cho sản phẩm hay dịch vụ) đó cũng như các hoạt động của mình mà mình biết được. Đại diện cứ mỗi (3 tháng) *[có thể nêu thời hạn khác]* cũng phải gửi báo cáo về các hoạt động của mình.
- 2.6 Đại diện phải thực hiện các hoạt động một cách độc lập và trong bất cứ trường hợp nào cũng không được coi là nhân viên của Bên giao đại diện.

3. Nghĩa vụ của Bên giao đại diện

- 3.1 Liên quan đến Đại diện, Bên giao đại diện phải hành động một cách có trách nhiệm và thiện chí.
- 3.2 Bên giao đại diện phải trả thù lao cho Đại diện theo các quy định về tiền hoa hồng và các điều khoản thanh toán trong hợp đồng này.
- 3.3 Bên giao đại diện phải thông báo cho Đại diện trước khi thực hiện nghĩa vụ quy định trong Điều 2.2 về tổng đơn đặt hàng tối thiểu cần có để Bên giao đại diện có thể cung cấp sản phẩm (hay dịch vụ).
- 3.4 Bên cạnh đó, Bên giao đại diện phải thông báo không chậm trễ cho Đại diện chấp thuận, từ chối hay việc không thực hiện bất kỳ chào hàng/đặt hàng nào mà Đại diện chuyển tới.
- 3.5 Bên giao đại diện không được từ chối các đơn chào hàng/đặt hàng do Đại diện chuyển đến trừ khi:
 - 3.5.1 Có những nghi ngờ thực sự, kèm theo bằng chứng bằng văn bản, về khả năng thanh toán của khách hàng.
 - 3.5.2 Đơn chào hàng không thỏa mãn kỳ vọng của Bên giao đại diện về mặt hình ảnh và tiêu chuẩn.
 - 3.5.3 Tổng các đơn đặt hàng thu thập bởi Đại diện thấp hơn mức đơn đặt hàng tối thiểu quy định trong Điều 3.3.
- 3.6 Việc từ chối không có căn cứ của Bên giao đại diện đối với các đơn chào hàng đặt hàng sẽ được coi như hành vi vi phạm hợp đồng của Bên giao đại diện.
- 3.7 Bên giao đại diện phải ngay lập tức thông báo cho Đại diện về bất kỳ thay đổi nào đối với loại sản phẩm hay dịch vụ), giá cả, điều kiện mua bán hoặc điều kiện thanh toán cũng như bất kỳ thay đổi nào về đặc điểm kỹ thuật hoặc khả năng cung cấp sản phẩm (hoặc dịch vụ). Nếu Bên giao đại diện thấy rằng khả năng cung cấp của Bên giao đại

diện thấp hơn đáng kể so với kỳ vọng thông thường của Đại diện, Bên giao đại diện phải thông báo không chậm trễ cho Đại diện.

- 3.8 Bên giao đại diện phải cung cấp miễn phí cho Đại diện tất cả các thông tin và tài liệu cần thiết để thực hiện hợp đồng này, bao gồm, nhưng không hạn chế ở, các điều khoản và điều kiện bán hàng, bảng giá và các tài liệu kỹ thuật.
- 3.9 Bên giao đại diện phải thông tin cho Đại diện về bất kỳ liên lạc nào với hoặc tới khách hàng trong khu vực.

4. Đơn đặt hàng tối thiểu

- 4.1 Đại diện sẽ phải đáp ứng các mục tiêu đặt hàng tối thiểu quy định trong phụ lục 1.
- 4.2 Các mục tiêu này sẽ được rà soát lại hàng năm [nêu các thời hạn khác].
- 4.3 Nếu vào cuối năm [có thể nếu thời hạn khác], yêu cầu về số lượng/lượng tối thiểu đơn đặt hàng áp dụng cho năm đó không được đáp ứng bởi Đại diện, với điều kiện phải đưa thông báo trong vòng 1 tháng và không muộn hơn 2 tháng (có thể nếu thời hạn khác] sau khi kết thúc năm đó, Bên giao đại diện có quyền lựa chọn:
 - 4.3.1 Chấm dứt hợp đồng này theo Điều 14;
 - 4.3.2 Xóa độc quyền của Đại diện (nếu thích hợp); hay
 - 4.3.3 Thu hẹp phạm vi khu vực, bằng cách loại bỏ một số khu vực mà Đại diện thực hiện được ít hoạt động xúc tiến.

5. Quảng cáo, hội chợ và triển lãm

- 5.1 Các Bên phải thỏa thuận về chiến lược quảng cáo sẽ được thực hiện trong khu vực.

- 5.2 Chi phí của chiến dịch quảng cáo thỏa thuận sẽ do Bên giao đại diện chịu.

[Phương án khác: “5.2. Chi phí của chiến dịch quảng cáo thỏa thuận sẽ được phân bổ cho các bên theo tỷ lệ như sau:

Bên giao đại diện:%

Đại diện:%”]

- 5.3 Bên giao đại diện phải cung cấp miễn phí cho Đại diện các nội dung và phương tiện quảng cáo liên quan đến sản phẩm hoặc dịch vụ) cần thiết để thực hiện hợp đồng này.

- 5.4 *[Tùy chọn: “5.4. Bên giao đại diện cũng phải cho phép Đại diện phát hành các nội dung và phương tiện quảng cáo để sử dụng chỉ liên quan đến sản phẩm hoặc dịch vụ theo hợp đồng này mà không sử dụng vào bất kỳ mục đích nào khác. Tất cả nội dung và phương tiện quảng cáo được sử dụng bởi Đại diện liên quan đến sản phẩm thay dịch vụ) phải tuân thủ chặt chẽ các hướng dẫn và chính sách marketing của Bên giao đại diện.”]*

- 5.5 Trong bất kỳ trường hợp nào, Đại diện phải đảm bảo rằng chiến dịch quảng cáo cũng như nội dung và phương tiện quảng cáo phải tuân theo dự quy tắc và quy định của tại địa phương.

- 5.6 Các Bên phải tham gia vào các hội chợ, triển lãm trong khu vực như quy định trong phụ lục 2.
- 5.7 Bên giao đại diện sẽ phải chịu tất cả các chi phí phát sinh khi tham gia vào hội chợ hay triển lãm.

[Phương án khác: “5.7. Chi phí tham gia của Đại diện sẽ được phân bổ giữa các bên theo tỷ lệ như sau:

Bên giao đại diện:%”

Đại diện:%”]

6. Internet

Đại diện không được phép quảng cáo hay thúc đẩy bán sản phẩm hay các hoạt động của mình trong vai trò là Đại diện của Bên giao đại diện trên Internet mà không có sự chấp thuận trước bằng văn bản của Bên giao đại diện.

7. Không cạnh tranh

[Bình luận: Các Bên có thể muốn gia hạn thời hạn của điều khoản không cạnh tranh sau khi chấm dứt hợp đồng. Trong trường hợp như vậy, các Bên cần chú ý các quy định bắt buộc trong Chỉ thị của EC ngày 18 tháng 12 năm 1986 và các hệ thống pháp luật khác hạn chế tính hiệu lực của một điều khoản như vậy và cho phép tòa án giảm nghĩa vụ của các Bên.]

- 7.1 Đại diện không được cạnh tranh với Bên giao đại diện hay tham gia bất kỳ mối quan hệ kinh doanh nào với đối thủ cạnh tranh của Bên giao đại diện trong suốt thời hạn thực hiện hợp đồng này.
- 7.2 Đặc biệt, Đại diện không được phép giới thiệu, sản xuất, cung cấp hay bán trực tiếp hay gián tiếp trong khu vực (và trong các kênh xúc tiến) bất kỳ sản phẩm (hay dịch vụ) nào giống với sản phẩm (hay dịch vụ) cạnh tranh với sản phẩm (hay dịch vụ) trong hợp đồng này mà không có sự ủy quyền trước bằng văn bản của Bên giao đại diện.

[Tùy chọn: “7.3. Tuy nhiên, Đại diện có thể giới thiệu, sản xuất, cung cấp hay bán sản phẩm (hay dịch vụ) không cạnh tranh với sản phẩm (hay dịch vụ theo hợp đồng này miễn là Đại diện phải thông báo trước cho Bên giao đại diện về hoạt động này.”]

[Tùy chọn: “7.4. Đại diện phải thông báo cho Bên giao đại diện về bất kỳ hợp đồng hiện tại nào có tính ràng buộc với Đại diện về bất kỳ sản phẩm (hay dịch vụ) nào khác cho dù với tư cách là nhà sản xuất, người đại diện, Bên Đại diện hay nhà bán lẻ và sau đó cũng phải thông tin cho Bên giao đại diện về các hoạt động như vậy của mình. Liên quan đến nghĩa vụ này, Đại diện tuyên bố rằng, vào thời điểm hợp đồng này được ký, mình đang đại diện (và/hoặc sản xuất, phân phối, bán trực tiếp hoặc gián tiếp) các sản phẩm (hoặc dịch vụ) quy định trong phụ lục 3. Việc thực hiện các hoạt động này bởi Đại diện sẽ không làm phương hại đến việc hoàn thành nghĩa vụ của bên này với Bên giao đại diện theo hợp đồng này.”]

[Tùy chọn: “7.5. Nghĩa vụ này sẽ vẫn có hiệu lực trong khoảng thời gian hai [có thể nếu số khác] năm sau khi chấm dứt hợp đồng này.”]

8. Giới hạn khu vực

- 8.1 Đại diện không được tìm kiếm các đơn đặt hàng (hoặc đàm phán và ký kết hợp đồng) *[có thể xóa bỏ nếu không áp dụng]* ngoài khu vực lãnh thổ nêu trong hợp đồng này trừ khi có sự chấp thuận rõ ràng của Bên giao đại diện.
- 8.2 Đại diện phải thông báo cho Bên giao đại diện về bất cứ đơn đặt hàng nào ngoài khu vực. Những thông báo như vậy sẽ không mang lại quyền được trả hoa hồng cho Đại diện.

9. Thương hiệu và quyền sở hữu

- 9.1 Tên giao đại diện cấp cho Đại diện quyền sử dụng thương hiệu, tên thương mại hay tài sản trí tuệ liên quan đến sản phẩm (hay dịch vụ) nêu trong hợp đồng này với mục đích để Ban Đại diện thực hiện quyền và nghĩa vụ của mình theo hợp đồng này.
- 9.2 Đại diện phải sử dụng thương hiệu, tên thương mại hay tài sản trí tuệ của Bên giao đại diện liên quan đến sản phẩm hay dịch vụ) theo cách thức quy định bởi Bên giao đại diện và vì lợi ích duy nhất của Bên giao đại diện và không vì bất kỳ lợi ích của ai khác.
- 9.3 Bất cứ việc sử dụng thương hiệu, tên thương mại hay tài sản trí tuệ nào của Bên giao đại diện trên các giấy tờ của Đại diện, trên các phương tiện quảng cáo hay trên các phương tiện/tài liệu khác gửi đến các bên thứ ba hay trên Internet đều phải có sự chấp thuận trước của Bên giao đại diện.
- 9.4 Đại diện đồng ý không đăng ký, cũng không cho phép hoặc ủng hộ việc đăng ký của một bên thứ ba bất cứ thương hiệu nào trong hợp đồng này trong khu vực. Đại diện cũng đồng ý không đưa thương hiệu theo hợp đồng này vào tên thương mại hay tên công ty của mình.
- 9.5 Đại diện phải thông báo cho đến giao đại diện về bất cứ sự xâm phạm làm tổn hại thương hiệu, tên thương mại hay ký hiệu hay bất cứ tài sản trí tuệ nào khác của Bên giao đại diện mà Đại diện biết.
- 9.6 Bên giao đại diện phải đảm bảo với Đại diện rằng sản phẩm cũng như thương hiệu, tên thương mại hay các ký hiệu khác của Bên giao đại diện không xâm phạm bất cứ quyền sở hữu trí tuệ khác nào của bất kỳ bên thứ ba nào trong khu vực.
- 9.7 Liên quan đến vấn đề này, Bên giao đại diện đảm bảo Đại diện không phải chịu bất kỳ và tất cả chi phí, mất mát, thiệt hại và trách nhiệm có thể phát sinh do hành vi vi phạm thương hiệu phát sinh từ việc Đại diện sử dụng thương hiệu, tên thương mại hay bất kỳ ký hiệu nào khác của Bên giao đại diện.

10. Quyền độc quyền

[Có thể bỏ các phần tùy chọn và cách quy định khác nếu không liên quan]

Bên giao đại diện cấp quyền độc quyền cho Đại diện. Điều này có nghĩa là Bên giao đại diện không chỉ định các Đại diện khác trong khu vực (và trong các kênh xúc tiến) trong thời hạn của hợp đồng này.

[Tùy chọn (Bán hàng trực tiếp bởi Bên giao đại diện): “Tuy nhiên, Bên giao đại diện giữ lại quyền marketing trực tiếp hoặc bán trực tiếp sản phẩm (hoặc dịch vụ) trong khu vực (và trong các kênh xúc tiến), gồm cả Internet.”]

[Cách khác (Không độc quyền): “Bên giao đại diện không cấp quyền độc quyền cho Đại diện. Điều này có nghĩa là Bên giao đại diện bảo lưu quyền chỉ định các Đại diện trong khu vực (và trong các kênh xúc tiến) trong thời hạn của hợp đồng này.”]

11. Tiền hoa hồng của Đại diện - quyền hưởng hoa hồng

- 11.1 Trừ khi quyền hưởng tiền hoa hồng được loại bỏ một cách minh thị bởi các Bên, Đại diện có quyền được hưởng tiền hoa hồng quy định trong phụ lục 4 đối với tất cả các giao dịch bán các sản phẩm (hoặc dịch vụ) trong khu vực trong thời hạn hợp đồng này, cho dù việc bán đó có do Đại diện xúc tiến hay không, phù hợp với Điều 10.

[Tùy chọn (Không có tiền hoa hồng đối với việc bán hàng trực tiếp): “Tuy nhiên, Đại diện không được hưởng hoa hồng đối với các giao dịch bán trực tiếp các sản phẩm (hoặc dịch vụ) thực hiện bởi Bên giao đại diện trong khu vực trong thời hạn thực hiện hợp đồng này.”]

[Cách khác (Khi Đại diện không phải là độc quyền): “11.1 Trừ khi quyền hưởng tiền hoa hồng bị loại bỏ bởi các Bên, Đại diện có quyền hưởng hoa hồng như quy định trong phụ lục 4 đối với tất cả các giao dịch bán các sản phẩm (hoặc dịch vụ) do Đại diện xúc tiến được trong khu vực trong thời hạn hợp đồng và được thực hiện bởi Đại diện.”]

[Tùy chọn 11.2. (Tiền hoa hồng đối với các giao dịch bán hàng sau hợp đồng): “Đại diện cũng có quyền hưởng hoa hồng đối với các giao dịch bán hàng thực hiện trên cơ sở đơn hàng được gửi đến cho hay được nhận bởi Bên giao đại diện sau khi hợp đồng này chấm dứt miễn là Đại diện thông báo bằng văn bản cho Bên giao đại diện về những đàm phán đang thực hiện sau khi chấm dứt hợp đồng.”]

- 11.2 Đại diện có quyền được thanh toán tiền hoa hồng ngay sau khi đơn đặt hàng được chấp nhận bởi Bên giao đại diện.

[Phương án khác: “11.3 Đại diện có quyền được thanh toán tiền hoa hồng ngay sau khi khách hàng thanh toán đầy đủ cho các sản phẩm (hay dịch vụ) đã được phát hành hóa đơn. Trong trường hợp khách hàng mới thanh toán một phần tiền hàng phù hợp và quy định của hợp đồng mua bán, Đại diện có quyền được thanh toán tiền hoa hồng theo tỷ lệ tương ứng.”]

- 11.3 Trong bất cứ trường hợp nào, sẽ không có hoa hồng cho các đơn đặt hàng được chấp nhận bởi Bên giao đại diện nhưng không được thực hiện vì những lý do nằm ngoài tầm kiểm soát của Bên giao đại diện.

12. Phương pháp tính hoa hồng và thanh toán tiền hoa hồng

- 12.1 Tiền hoa hồng sẽ được tính trên khoản giá tính trên hóa đơn mà Bên giao đại diện phát hành cho khách hàng, không gồm bất kỳ các phụ phí và thuế các loại nào, với điều kiện là các phụ phí và thuế đó phải được tách biệt rõ ràng trên hóa đơn.

- 12.2 Tiền hoa hồng đã bao gồm bất cứ và tất cả phí và chi phí mà Đại diện phải chịu khi thực hiện nghĩa vụ của mình theo hợp đồng này.
- 12.3 Tiền hoa hồng phải được tính bằng đồng tiền của hợp đồng mua bán mà tiền hoa hồng phát sinh từ đó, trừ khi có thỏa thuận khác giữa các bên.
- 12.4 Bất cứ loại thuế nào ở nước của Đại diện đối với tiền hoa hồng sẽ do Đại diện chịu, bao gồm, trong trường hợp phù hợp, cả bất kỳ khoản thuế khấu trừ tại nguồn nào mà Bên giao đại diện đã phải nộp nhân danh Đại diện.
- 12.5 Tiền hoa hồng phải được thanh toán cho Đại diện không muộn hơn ngày cuối cùng của tháng tiếp theo mỗi quý *[có thể nếu thời hạn khác]* mà quý đó tiền hoa hồng phát sinh.
- 12.6 Nếu việc thanh toán không được thực hiện vào ngày đến hạn, Đại diện có quyền, không hạn chế các quyền khác mà bên này có, tính lãi đối với số tiền chưa thanh toán (cả trước và sau bất cứ phán quyết nào) với tỷ lệ *[nêu số]* % một năm.

[Bình luận: Các Bên cần chú ý rằng trong một số hệ thống pháp luật, việc trả lãi là bắt buộc pháp hoặc phải theo một tỷ lệ tối đa hoặc có quy định về lãi suất trả chậm.]

- 12.7 Bên giao đại diện phải cung cấp cho Đại diện bản liệt kê các khoản hoa hồng đến hạn mỗi quý và phải kê chi tiết các giao dịch phát sinh hoa hồng đó.
- 12.8 Đại diện có quyền yêu cầu được cung cấp tất cả thông tin, và đặc biệt là sao kê sổ sách kế toán của Bên giao đại diện mà mình cần để kiểm tra lại số tiền hoa hồng phải thanh toán.

13. Trách nhiệm tài chính (Tùy chọn)

[Bình luận: Nếu các Bên muốn đưa điều khoản Đảm bảo khả năng thanh toán vào hợp đồng, cần chú ý đến các quy định pháp luật áp dụng ở quốc gia mà Đại diện được thành lập, vì một số quốc gia có các quy định bắt buộc về nghĩa vụ Đảm bảo Thanh toán.]

- 13.1 Đại diện phải tự đảm bảo, với sự mãn cán hợp lý, về khả năng thanh toán của khách hàng có đơn đặt hàng đã được chuyển đến cho Bên giao đại diện. Đại diện không được nhận đơn đặt hàng từ khách hàng có tình hình tài chính và khả năng đáp ứng các cam kết tài chính đối với Bên giao đại diện không chắc chắn mà không cần thông báo trước cho Bên giao đại diện về việc này.

[13.1 (tùy chọn) Đại diện có thể đóng vai trò như Đại diện Đảm bảo Thanh toán theo các điều kiện quy định trong phụ lục 5.

Trong vấn đề này, Đại diện cam kết tại đây rằng sẽ bồi hoàn cho Bên giao đại diện toàn bộ (hay một phần) số tiền chưa được trả mà Bên giao đại diện có quyền nhận từ khách hàng và đã không được thanh toán vì những lý do mà Bên giao đại diện không phải chịu trách nhiệm.

Nghĩa vụ Đảm bảo Khả năng Thanh toán không gồm các chi phí phát sinh bởi Bên giao đại diện để lấy lại số tiền đó.]

14. Thời hạn hợp đồng, chấm dứt hợp đồng và hậu quả của việc chấm dứt hợp đồng

14.1 Hợp đồng này có hiệu lực vào ngày cả hai bên ký vào hợp đồng (hoặc vào ngày của chữ ký cuối cùng nếu các Bên ký vào những ngày khác nhau) và sẽ tiếp tục trong một thời hạn không xác định. Mỗi bên đều có quyền chấm dứt hợp đồng này vào bất cứ thời điểm nào bằng cách đưa ra thông báo bằng văn bản cho bên kia trước ít nhất *[nêu cụ thể thời gian]*.

[Phương án khác (thời hạn cố định)] “14.1 Hợp đồng này có hiệu lực vào ngày cả hai bên ký vào hợp đồng (hoặc vào ngày của chữ ký cuối cùng nếu các Bên ký vào những ngày khác nhau) và sẽ hết hạn vào *[nêu cụ thể ngày]*.”

14.2 Nếu Đại diện là cá nhân, hợp đồng này sẽ tự động kết thúc nếu Đại diện này chết.

14.3 Các Bên có thể tại bất kỳ thời điểm nào chấm dứt ngay hợp đồng này bằng cách thông báo bằng văn bản cho bên kia trong trường hợp:

14.3.1 Bên kia vi phạm hợp đồng này và vi phạm này được coi là hành vi vi phạm cố ý hoặc bất cẩn nghiêm trọng;

14.3.2 Các hoàn cảnh bất thường nằm ngoài tầm kiểm soát của các Bên, và khiến cho việc tiếp tục hợp đồng này là không thể;

14.3.3 Bên kia không thực hiện chế tài cho bất kỳ vi phạm nghĩa vụ nào khác theo hợp đồng này, sau 15 ngày kể từ ngày có thông báo bằng văn bản yêu cầu chế tài đó.

14.4 Việc chấm dứt hợp đồng này dù vì bất cứ lý do nào sẽ không ảnh hưởng đến:

14.4.1 Các quyền, chế tài hay bất kỳ trách nhiệm nào của một bên, bao gồm cả các khoản thanh toán đến hạn vào ngày việc chấm dứt hợp đồng có hiệu lực; hoặc

14.4.2 Việc áp dụng các quy định đã được thỏa thuận là vẫn có hiệu lực sau khi hợp đồng chấm dứt.

14.5 Kết thúc hợp đồng này, Bên gia đại diện phải thanh toán cho Đại diện tất cả và bất kỳ khoản hoa hồng nào mà Đại diện có quyền hưởng.

14.6 Kết thúc hợp đồng này, Đại diện phải trả lại cho Bên giao đại diện các phương tiện quảng cáo và các tài liệu khác được cung cấp miễn phí cho Đại diện cũng như bất kỳ sản phẩm và mẫu nào bên này đang giữ.

15. Bồi thường khi chấm dứt hợp đồng

[Bình luận: Trong một số hệ thống pháp luật, có thể có các quy định pháp lý bắt buộc về chính sách công ràng buộc các Bên. Ví dụ như trường hợp của Liên minh Châu Âu trong đó Chỉ thị của EC 86/653/EEC ngày 18 tháng 12 năm 1986 cho phép Đại diện có quyền đòi tiền bồi thường do chấm dứt hợp đồng theo các điều kiện nhất định.]

15.1 Kết thúc hợp đồng này, Đại diện có quyền nhận một khoản tiền bồi thường do chấm dứt hợp đồng tương đương với (tiền hoa hồng một hoặc hai năm *[nêu cụ thể]* dựa trên số tiền hoa hồng trung bình năm trả cho Đại diện trên 3 năm liền trước.

15.1.1 Để nhận tiền bồi thường chấm dứt hợp đồng, Đại diện phải thông báo bằng văn bản cho Bên giao đại diện về mong muốn được nhận số tiền đó của mình

trong vòng một năm sau khi kết thúc hợp đồng. Nếu không làm như vậy, Đại diện sẽ mất quyền nhận tiền bồi thường chấm dứt hợp đồng.

15.1.2 Tiền bồi thường chấm dứt hợp đồng sẽ phải thanh toán khi Đại diện chết và được trả cho người thừa kế của Đại diện.

15.1.3 Đại diện không có quyền nhận Tiền bồi thường chấm dứt hợp đồng trong các trường hợp sau đây:

- Khi Bên giao đại diện chấm dứt hợp đồng vì những lý do quy định trong Điều 14.3 ở trên.
- Khi Đại diện chấm dứt hợp đồng, trừ khi việc chấm dứt này là do Bên giao đại diện vi phạm các nghĩa vụ hợp đồng, hay do tuổi tác, bệnh tật của Đại diện khiến cho việc tiếp tục hợp đồng này là không thể.
- Khi, với sự đồng ý của Bên giao đại diện, Đại diện chuyển giao các quyền và nghĩa vụ theo hợp đồng này cho một người khác.

[Phương án khác: “15.1 Không có quyền đòi bồi thường (không theo Chỉ thị của EC ngày 18 tháng 12 năm 1986 và các quy định pháp lý bắt buộc của các nước thực hiện Chỉ thị này của EC hoặc các nước áp dụng các điều khoản tương tự): Không có khoản tiền bồi thường do chấm dứt hợp đồng nào cho Đại diện khi hợp đồng kết thúc.”]

15.2 Quy định trên không ảnh hưởng đến quyền của Đại diện yêu cầu tiền bồi thường thiệt hại do hành vi vi phạm hợp đồng của Bên giao đại diện.

16. Bất khả kháng – miễn trách cho hành vi vi phạm hợp đồng

16.1 “*Sự kiện bất khả kháng*” là chiến tranh, trường hợp khẩn cấp, tai nạn, hỏa hoạn động đất, lũ lụt, bão, đình công hoặc bất kỳ những trở ngại nào khác mà bên bị ảnh hưởng chứng minh được rằng nó vượt quá tầm kiểm soát của bên đó và không thể dự đoán được tại thời điểm ký kết hợp đồng hoặc không thể tránh hoặc vượt qua được sự kiện đó hoặc các hệ quả của nó một cách hợp lý.

16.2 Một bên bị tác động bởi *sự kiện bất khả kháng* sẽ không bị coi là vi phạm hợp đồng hay phải chịu trách nhiệm với bên kia về bất kỳ sự chậm thực hiện, hay không thực hiện bất kỳ nghĩa vụ nào của hợp đồng này với điều kiện sự chậm trễ hay không thực hiện này có nguyên nhân từ *sự kiện bất khả kháng* đã được thông báo cho bên kia theo Điều *[16.3]*. Thời điểm thực hiện nghĩa vụ sẽ được gia hạn tương ứng tuân thủ Điều *[16.4]*.

16.3 Nếu một *sự kiện bất khả kháng* xảy ra liên quan đến một trong hai bên ảnh hưởng hoặc có khả năng ảnh hưởng đến việc thực hiện bất kỳ nghĩa vụ nào theo hợp đồng, bên này phải thông báo trong một thời gian hợp lý cho bên kia về tính chất của sự kiện này và ảnh hưởng của nó đối với khả năng thực hiện nghĩa vụ của bên này.

16.4 Nếu việc thực hiện bất cứ nghĩa vụ nào theo hợp đồng này bởi một trong hai bên bị trì hoãn hoặc cản trở bởi *sự kiện bất khả kháng* trong một thời gian liên tục vượt quá ba *[có thể đưa ra số khác]* tháng, bên kia được quyền chấm dứt hủy hợp đồng bằng cách thông báo bằng văn bản cho bên bị ảnh hưởng bởi sự kiện bất khả kháng.

[Tùy chọn: “16.4 Nếu việc thực hiện bất cứ nghĩa vụ nào theo hợp đồng này bởi một trong hai bên bị trì hoãn hoặc cản trở bởi sự kiện bất khả kháng trong một thời gian liên tục vượt quá ba [nêu một số khác, nếu muốn] tháng, các Bên phải thương lượng một cách thiện chí và nỗ lực hết sức để đạt được thống nhất về những sửa đổi đối với hợp đồng này hoặc các thu xếp khác công bằng và hợp lý với mục tiêu nhằm giảm bớt các tác động của sự kiện bất khả kháng. Những nếu các Bên không đạt được thỏa thuận về những sửa đổi hay thu xếp như vậy trong vòng 30 [nêu một số khác, nếu muốn] ngày tiếp theo, Bên kia có quyền chấm dứt hợp đồng này bằng cách thông báo bằng văn bản cho Bên bị ảnh hưởng bởi sự kiện bất khả kháng.”.]

17. Thay đổi hoàn cảnh (gánh nặng nghĩa vụ)

[Bình luận: Các Bên được tự do tham vấn với nhau trong trường hợp có những thay đổi hoàn cảnh đáng kể – đặc biệt nếu sự thay đổi này tạo ra gánh nặng nghĩa vụ cho một bên nào đó. Tuy nhiên, một doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME) chỉ nên đưa vào hợp đồng tùy chọn cuối Điều 17.4 (quyền đưa ra tòa án/trọng tài để sửa hay chấm dứt hợp đồng) nếu (i) SME này thấy rằng không có khả năng điều này sẽ bị sử dụng đi ngược lại lợi ích của mình bởi một bên ở vị thế chiến lược lạ hơn (ii) quyền đưa ra tòa án/trọng tài đã là một quyền đang tồn tại theo luật áp dụng của hợp đồng trong trường hợp xảy ra gánh nặng nghĩa vụ.]

- 17.1 Nếu việc thực hiện hợp đồng trở nên bất lợi hơn cho một trong các Bên, bên này, mặc dù vậy, vẫn phải thực hiện các nghĩa vụ của mình nhưng với các quy định về thay đổi hoàn cảnh (gánh nặng nghĩa vụ).
- 17.2 Tuy nhiên, nếu sau thời điểm ký kết hợp đồng này, xảy ra các sự kiện không được dự kiến bởi các Bên và làm thay đổi về cơ bản cân bằng lợi ích của hợp đồng hiện tại, do đó dồn gánh nặng thực hiện các nghĩa vụ hợp đồng một cách bất hợp lý vào một Bên, bên đó có quyền yêu cầu sửa đổi hợp đồng này miễn là:
 - 17.2.1 Các sự kiện này đã không thể được tính đến một cách hợp lý bởi bên bị ảnh hưởng tại thời điểm ký kết hợp đồng.
 - 17.2.2 Các sự kiện này nằm ngoài tầm kiểm soát của bên bị ảnh hưởng; và
 - 17.2.3 Các rủi ro của sự kiện này không phải là rủi ro mà theo hợp đồng này Bên bị ảnh hưởng phải chịu.
- 17.3 Mỗi bên phải xem xét một cách thiện chí bất kỳ đề xuất sửa đổi nào mà bên kia nghiêm túc đưa ra vì lợi ích của mối quan hệ giữa các Bên.

[Tùy chọn: Bổ sung đoạn sau đây nếu muốn, hoặc bỏ trong trường hợp không thả thi hoặc không thực thi được theo pháp luật được chọn là luật áp dụng của hợp đồng này – xem bình luận phía đầu Điều 17:]

“17.4 Nếu các Bên không đạt được thỏa thuận về sửa đổi được yêu cầu trong vòng [nêu rõ thời hạn thích hợp], một bên có thể sử dụng thủ tục giải quyết tranh chấp quy định trong Điều 25. [Tòa án/trọng tài] có quyền thực hiện bất kỳ sửa đổi nào đối với hợp đồng này mà họ thấy là hợp lý và công bằng trong hoàn cảnh cụ thể liên quan hoặc hủy hợp đồng vào ngày và theo các điều khoản được quy định trước.”.]

18. Không hợp danh

Không có quy định nào trong hợp đồng này có thể được coi là tạo thành một quan hệ hợp danh về mặt pháp luật giữa các Bên.

19. Ủy thác và chỉ định các Đại diện thứ cấp

[Bình luận: Một số quốc gia có quy định bắt buộc về việc chỉ định Đại diện thứ cấp. Vì vậy, các Bên cần kiểm tra quy định của pháp luật liên quan cho trường hợp này trước khi quyết định lựa chọn nào.]

19.1. Hợp đồng này mang tính chất riêng biệt đối với các Bên và *[bổ sung chỉ trong trường hợp có liên quan, trừ khi là cần thiết để thu các hóa đơn chưa được thanh toán thông qua một Đại diện]* nếu không có sự đồng ý bằng văn bản trước của bên kia, không bên nào được:

19.1.1. Ủy thác, cầm cố, tính phí hay chuyển giao, giao dịch khác hay bất kỳ hình thức thể chấp nào đối với bất cứ quyền nào của mình; hay

19.1.2. Ký hợp đồng thứ cấp hay bằng một cách nào đó chuyển giao một phần hoặc toàn bộ quyền và nghĩa vụ của mình theo hợp đồng này cho một chủ thể khác.

[Phương án khác: 19.1 Đại diện có thể ký hợp đồng thứ cấp hoặc ủy thác toàn bộ hay một phần hoạt động hay bất cứ nghĩa vụ nào khác theo hợp đồng này cho bất kỳ bên thứ ba nào. Đại diện phải chịu trách nhiệm với các hoạt động của Đại diện thứ cấp hoặc người được ủy thác.]

19.2. Các Bên đồng ý không sử dụng Đại diện thứ cấp, người được ủy thác và/hoặc nhân viên của bên kia.

20. Thông báo

20.1 Bất kỳ thông báo nào theo hợp đồng này đều phải được lập bằng văn bản (có thể bằng email) và có thể được trao bằng cách để hoặc gửi đến địa chỉ của bên kia như được nêu tại Điều 20.2 dưới đây, theo cách thức mà có thể chứng minh được rằng thông báo đã được nhận.

20.2 Nhằm mục đích tại Điều 20.1, các chi tiết của việc thông báo sẽ như sau, trừ khi các chi tiết khác đã được thông báo phù hợp với Điều này:

-;

-

21. Tính toàn vẹn của hợp đồng

21.1 Hợp đồng này nêu tổng thể toàn bộ thỏa thuận giữa các Bên. Không bên nào ký hợp đồng này dựa trên bất kỳ trình bày, bảo đảm hay cam kết nào của bên kia mà không được quy định rõ ràng hay được dẫn chiếu đến trong hợp đồng này. Điều khoản này không loại bỏ bất kỳ trách nhiệm pháp lý nào từ nhằm lẫn do lừa dối. *[Tùy chọn, có thể bổ sung thêm đoạn sau nếu thấy liên quan: “Hợp đồng này thay thế bất kỳ thỏa thuận hay ghi nhớ nào trước đó liên quan đến đối tượng hợp đồng”.]*

21.2 Hợp đồng này không được phép thay đổi trừ khi có thỏa thuận của các Bên bằng văn bản (bao gồm cả email). (Có thể thêm nếu Điều [17.4] được đưa vào hợp đồng này: Hoặc theo Điều [17.4]).

22. Ảnh hưởng của các quy định vô hiệu hay không thể thực hiện

Nếu một điều khoản bất kỳ của hợp đồng này bị một tòa án hay cơ quan có thẩm quyền tuyên bố vô hiệu hay không thể thực hiện được toàn bộ hay một phần, các điều khoản khác và phần còn lại của các điều khoản bị ảnh hưởng của hợp đồng này vẫn tiếp tục có hiệu lực, trừ khi có kết luận rằng trong trường hợp nếu thiếu các điều khoản bị vô hiệu đó thì các Bên lẽ ra đã không ký hợp đồng này. Các bên phải thực hiện tất cả các nỗ lực hợp lý để thay thế các điều khoản bị vô hiệu bằng các điều khoản có hiệu lực theo luật áp dụng và gần nhất với mục đích ban đầu của hai bên.

23. Bảo mật

23.1 Cả hai bên hiểu và thừa nhận rằng theo hợp đồng này, họ có thể nhận hoặc biết các thông tin thuộc về hoặc liên quan tới bên kia, tới hoạt động kinh doanh, kế hoạch kinh doanh, công việc hay các hoạt động của bên kia, những thông tin vốn được xem là mật và thuộc sở hữu của bên kia và/hoặc các nhà cung cấp và/hoặc khách hàng của bên kia mà các bên bị ràng buộc bởi ngo vụ phải bảo mật ("Các Thông tin Mật").

23.2 Trong trường hợp vì mục tiêu thực hiện hợp đồng này mà Các Thông tin Mật này được tiết lộ hoặc công bố cho các bên, cả hai bên cam kết rằng tại bất kỳ thời điểm nào cả trước và sau khi kết thúc hợp đồng, họ sẽ không trực tiếp hay gián tiếp tiết lộ, phổ biến hay sử dụng mà không được phép bất kỳ Thông tin Mật nào, trừ khi Các Thông tin Mật đó:

23.2.1 Được biết đến rộng rãi tại thời điểm tiết lộ hoặc cho phép tiếp cận.

23.2.2 Sau khi tiết lộ hoặc cho phép bên kia tiếp cận, các thông tin đã được công bố đại chúng theo một cách khác chứ không phải do hành vi vi phạm quy định này.

23.2.3 Theo yêu cầu của luật, quy định hay lệnh của một cơ quan có thẩm quyền (gồm bất cứ cơ quan quản lý hay cơ quan chính phủ nào hay sở giao dịch chứng khoán) thông tin phải được tiết lộ bởi một trong các Bên, với điều kiện, trong trường hợp có thể, bên kia được thông báo bằng văn bản một cách hợp lý về ý định tiết lộ thông tin mật đó.

23.3 Sau khi có yêu cầu từ bên kia hoặc sau khi hủy hợp đồng này, tùy trường hợp nào sớm hơn, mỗi bên phải trả lại cho bên kia, hoặc hủy tất cả chứng từ hay những ghi chép dưới bất kỳ phương tiện nào hay định dạng nào chứa Các Thông tin Mật mà mình chiếm hữu hoặc kiểm soát và không giữ bất kỳ bản sao nào.

23.4 Cam kết này, và các nghĩa vụ nêu trong đây, sẽ tiếp tục có hiệu lực không hạn chế thời gian.

[Bổ sung trong trường hợp liên quan:]

24. Các loại chấp thuận/phê chuẩn

24.1 Hợp đồng này là có điều kiện, phụ thuộc vào việc trước đó có đạt được các chấp thuận/phê chuẩn dưới đây hay không *[nêu cụ thể các loại chấp thuận/phê chuẩn hay các điều kiện khác cần thiết theo yêu cầu của (ví dụ) cơ quan quản lý hoặc cơ quan chính phủ.]*

24.2 Bên liên quan phải thực hiện tất cả các nỗ lực hợp lý để có được các chủ thuận/phê chuẩn đó và phải thông báo bên kia ngay lập tức về bất kỳ khó khăn nào gặp phải.

25. Thủ tục giải quyết tranh chấp

25.1. Nếu một tranh chấp phát sinh từ hợp đồng này, các bên phải cố gắng giải quyết trên tinh thần hòa giải. Các bên phải cân nhắc chỉ định một chủ thể trung gian hỗ trợ việc giải quyết tranh chấp. Không bên nào được phép khởi kiện ra tòa án hay trọng tài trừ khi có thông báo cho bên kia bằng văn bản trước ít nhất 30 ngày.

25.2. Bất kỳ tranh chấp, mâu thuẫn hay khiếu nại nào phát sinh từ hoặc có liên quan đến hợp đồng (bao gồm cả việc ký kết, giải thích, thực hiện, vi phạm, chấm dứt hay vô hiệu) phải được giải quyết cuối cùng theo quy tắc tổ tụng của Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) bởi một Hội đồng Trọng tài gồm *[nêu cụ thể số lượng trọng tài viên, ví dụ, một trọng tài duy nhất, hoặc ba trọng tài viên]* được chỉ định theo các quy tắc tổ tụng nói trên. Nơi tiến hành tổ tụng trọng tài sẽ là *[nêu cụ thể]*. Ngôn ngữ sử dụng trong tổ tụng là *[nêu cụ thể]*.

26. Luật áp dụng

Luật *[nêu cụ thể luật quốc gia]* sẽ áp dụng cho hợp đồng này.

[Bổ sung nếu liên quan:] Nếu Đại diện có cơ sở kinh doanh và/hoặc thực hiện các hoạt động của mình trong Liên minh châu Âu, các quy định bắt buộc của Chỉ thị EC ngày 18 tháng 12 năm 1986 cũng sẽ được áp dụng.

**Nguồn trích dẫn: Hợp đồng mẫu cho các doanh nghiệp nhỏ - Hướng dẫn pháp lý cho hoạt động kinh doanh quốc tế (Tiếng Anh: Model contracts for small firms – Legal guidance for doing international business), Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC), dịch thuật bởi Trung tâm WTO và Hội nhập – Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI)*

Phụ lục 1: Số lượng Đơn đặt hàng tối thiểu

(Điều 4.1)

Phụ lục 2: Hội chợ và triển lãm

(Điều 5.2)

Các Bên tham gia các hội chợ và triển lãm sau trong khu vực:

Đại diện	Bên giao đại diện

Phụ lục 3: Danh sách các sản phẩm (hay dịch vụ) không cạnh tranh được giới thiệu, sản xuất, phân phối hay bán bởi đại diện

(Điều 7.4)

Tại thời điểm ký kết hợp đồng này, đại diện đang đại diện (sản xuất, phân phối hay bán) các sản phẩm hay dịch vụ sau:

.....
.....
.....
.....

Phụ lục 4: Tiền hoa hồng của Đại diện

(Điều 11.1)

Phụ lục 5: Đảm bảo Khả năng Thanh toán (Lựa chọn)

(Điều 13.1)

Đại diện thực hiện nghĩa vụ Đảm bảo Khả năng Thanh toán theo các điều khoản và điều kiện dưới đây:

1. Về vấn đề này, Đại diện phải chịu trách nhiệm về:

[Phương án 1: Bất cứ giao dịch nào xúc tiến bởi Đại diện

Phương án 2: Chỉ những giao dịch trong đó trách nhiệm Đảm bảo khả năng Thanh toán được thống nhất theo từng cụ việc.]

2. Trong trường hợp khách hàng không thanh toán, đại diện cam kết trả cho bên giao đại diện số tiền sau:

[Phương án 1: Toàn bộ số tiền chưa nhận được]

Phương án 2: Không nhiều hơn% [nêu rõ số] tổng số tiền chưa được thanh toán

Phương án 3: Không nhiều hơn tiền hoa hồng phải trả cho các giao dịch đó

Phương án 4: Không nhiều hơnlần [nêu rõ số tiền hoa hồng nhận được từ các giao dịch đó.]

3. Nghĩa vụ Đảm bảo khả năng Thanh toán không gồm các chi phí mà bên giao đại diện phải bỏ ra để đòi lại số tiền đó.
4. Đại diện có quyền đòi tiền hoa hồng bổ sung bằng% *[nêu rõ số]* đối với tất cả các giao dịch mà đại diện đứng ra Đảm bảo khả năng Thanh toán.
5. Không phải thực hiện nghĩa vụ Đảm bảo Khả năng Thanh toán nếu mất mát là do các nguyên nhân thuộc trách nhiệm của bên giao đại diện.

NGÀY VÀ CHỮ KÝ CỦA CÁC BÊN

Đại diện

Bên giao đại diện

Ngày:

.....

Tên:

.....

Chữ ký

Chữ ký

**Nguồn trích dẫn: Hợp đồng mẫu cho các doanh nghiệp nhỏ - Hướng dẫn pháp lý cho hoạt động kinh doanh quốc tế (Tiếng Anh: Model contracts for small firms – Legal guidance for doing international business), Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC), dịch thuật bởi Trung tâm WTO và Hội nhập – Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI)*