

THỎA THUẬN HỢP TÁC ĐẠI LÝ

(V/v: Triển khai phần mềm kế toán MISA SME.NET)

Đây là thỏa thuận pháp lý giữa Đại lý với Công ty Cổ phần MISA, quy định các điều khoản trong việc hợp tác triển khai phần mềm kế toán MISA SME.NET. Thỏa thuận này là thỏa thuận điện tử được lập trên tình thần tự nguyện vì sự phát triển chung của các Bên. Bằng cách nhấp chuột vào nút “ĐỒNG Ý” khi đăng ký sử dụng ứng dụng quản lý Đại lý của MISA, Đại lý đồng ý rằng các điều khoản này sẽ được áp dụng nếu lựa chọn là Đại lý của MISA.

ĐIỀU 1. CÁC THUẬT NGỮ SỬ DỤNG TRONG THỎA THUẬN

Các từ và cụm từ được định nghĩa và diễn giải sẽ có ý nghĩa như diễn giải sau đây và áp dụng cho Thỏa thuận này:

- 1.1. “**Bên A**”: Là đơn vị cung cấp phần mềm kế toán MISA SME;
- 1.2. “**Bên B**”: Là đơn vị hợp tác kinh doanh với Bên A để cung cấp phần mềm kế toán MISA SME;
- 1.3. “**MISA SME.NET**”: Là phần mềm kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ mang tên MISA SME.NET, do Bên A là chủ sở hữu và có quyền tác giả;
- 1.4. “**Thỏa thuận**”: Là Thỏa thuận hợp tác kinh doanh này, bao gồm cả các Phụ lục sửa đổi, bổ sung, các thỏa thuận cụ thể triển khai các nội dung hợp tác tại Thỏa thuận này được Các Bên thống nhất thực hiện và lập thành văn bản (nếu có);
- 1.5. “**Khách hàng**”: Là tổ chức sử dụng Phần mềm MISA SME.NET của MISA;
- 1.6. “**Giá trị Bên B được hưởng**”: Là số tiền Bên A chia cho Bên B được tính dựa trên Tổng giá trị Thỏa thuận mà Khách hàng ký kết và đã thanh toán cho Bên A.
- 1.7. “**Thông tin mật**”: Là tất cả thông tin liên quan đến bí mật thương mại, thông tin kỹ thuật, kế toán, thông tin liên quan tới Khách hàng, đối tác mà Các Bên có được thông qua việc ký kết Thỏa thuận này.

ĐIỀU 2. NỘI DUNG HỢP TÁC

Bên A đồng ý hợp tác với Bên B để cung cấp phần mềm MISA SME.NET, công việc của Bên B bao gồm:

- 2.1 Tìm kiếm khách hàng, liên hệ giới thiệu, tư vấn cho khách hàng để lựa chọn giải pháp MISA SME.NET và hướng dẫn khách hàng thủ tục đăng ký mua MISA SME.NET
- 2.2 Hướng dẫn cho khách hàng sử dụng được MISA SME.NET
- 2.3 Tư vấn khách hàng tiếp tục sử dụng phần mềm đối với khách hàng đã hoặc sắp hết hạn Thỏa thuận với Bên A.

ĐIỀU 3. QUYỀN LỢI VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN B

3.1. Quyền lợi của Bên B

- a) Được Bên A hướng dẫn kiến thức về sản phẩm và cách thức bán MISA SME.NET;
- b) Được Bên A cung cấp tài liệu phục vụ việc giới thiệu và hướng dẫn sử dụng tại website <http://www.misa.com.vn> hoặc gửi qua email;
- c) **Được bên A chia sẻ kinh nghiệm xây dựng, đào tạo đội ngũ; kinh nghiệm quản lý để phát triển hoạt động kinh doanh;**

- d) Được áp dụng khuyến mãi theo chương trình chung đã công bố của Bên A khi bán hàng cho Khách hàng;
- e) Được Bên A cung cấp công cụ để quản lý thông tin Khách hàng;
- f) Được hưởng lợi ích từ việc hợp tác mà Bên A phân chia cho Bên B như sau:
 - + Giá trị Bên B được hưởng từ bán mới sản phẩm cho Khách hàng lần đầu (Khách hàng chưa có bản quyền sản phẩm của MISA) = X nhân với Tổng giá trị Thỏa thuận mà Khách hàng đặt mua theo giá bán công bố của Bên A tại website <http://www.misa.com.vn/> sau khi trừ đi các khoản giảm giá (nếu có). Trong đó:
 - X là tỷ lệ chiết khấu mà Bên B được hưởng tính theo số lượng sản phẩm Bên B bán được lũy kế trong năm dương lịch:
 - Từ sản phẩm thứ 1 đến 19: X = 35%
 - Từ sản phẩm thứ 20 đến 49: X = 40%
 - Từ sản phẩm thứ 50 trở đi: X = 43%.
 - + Giá trị Bên B được hưởng từ việc bán sản phẩm cho Khách hàng lần thứ hai = 20% tổng giá trị Thỏa thuận mà Khách hàng đặt mua theo giá bán công bố của Bên A tại website <http://www.misa.com.vn/> sau khi trừ đi các khoản giảm giá (nếu có).

3.2. Nghĩa vụ của Bên B

- a) Thực hiện đăng ký hợp tác trên công cụ quản lý đại lý MISA Partner;
- b) Tìm kiếm Khách hàng, liên hệ giới thiệu sản phẩm và hướng dẫn, tư vấn cho Khách hàng để Khách hàng lựa chọn giải pháp MISA SME.NET;
- c) Cam kết bán hàng theo đúng chính sách giá bán phần mềm MISA SME.NET MISA công bố trên website: www.misa.com.vn;
- d) Cung cấp cho Khách hàng thông tin mã giới thiệu, giảm giá của Bên B và hướng dẫn Khách hàng cách thức mua MISA SME.NET để đảm bảo Bên B được hưởng lợi ích nêu tại Thỏa thuận này;
- e) Hướng dẫn cho Khách hàng sử dụng được MISA SME.NET;
- f) Tự chịu các khoản chi phí đi lại, điện thoại... và các chi phí phát sinh khác liên quan đến công việc hợp tác với MISA;
- g) Xuất hóa đơn GTGT cho Bên A theo số tiền được Bên B phân chia theo quy định của pháp luật;
- h) Bên B cam kết **không thực hiện** các hoạt động cạnh tranh không lành mạnh, gây xung đột lợi ích với bên A và với các đại lý/CTV khác của MISA, bao gồm nhưng không giới hạn các nội dung sau:
 - Trích tiền từ lợi ích hợp tác hoặc tặng quà bằng tiền cho Khách hàng để thuyết phục Khách hàng mua sản phẩm;
 - Trao đổi, đăng tin, cung cấp, truyền thông các thông tin gây ảnh hưởng tiêu cực tới hình ảnh của Bên A và các Đại lý, Cộng tác viên khác của Bên A;
 - Thông đồng với nhân viên của Bên A để chuyển thông tin cơ hội bán hàng của Bên A sang Bên B nhằm tư lợi;
 - Giả danh nhân viên của Bên A để tư vấn bán hàng cho Khách hàng;

- Vi phạm bản quyền, quyền sở hữu trí tuệ của Bên A dưới các hình thức khác nhau như: Cố ý để thông tin về chủ sở hữu website, thông tin liên hệ, logo MISA trên website/fanpage gây nhầm lẫn với website/fanpage của Bên A...

ĐIỀU 4. QUYỀN LỢI VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN A

4.1. Quyền lợi của Bên A

- a) Được thu 100% giá trị đơn hàng Khách hàng đặt mua MISA SME.NET;
- b) Bên A có quyền thay đổi mọi nội dung liên quan đến các điều khoản được nêu tại Thỏa thuận này và sẽ thông báo cho Bên B trước khi thay đổi 30 ngày.

4.2. Nghĩa vụ của Bên A

- a) Cung cấp công cụ MISA Partner để Bên B chủ động tự thiết lập mã giới thiệu/giảm giá, quản lý khách hàng, lợi ích hợp tác...;
- b) Tư vấn hỗ trợ để Bên B hiểu về sản phẩm và cách thức bán MISA SME.NET. Cung cấp cho Bên B các thông tin giới thiệu và hướng dẫn sử dụng tại website <http://www.misa.com.vn>;
- c) Thực hiện các hoạt động marketing quảng cáo để giới thiệu MISA SME.NET;
- d) Thu tiền và cấp quyền sử dụng MISA SME.NET, xuất hóa đơn GTGT cho Khách hàng;
- e) Thanh toán đầy đủ, đúng hạn khoản tiền phân chia cho Bên B theo nội dung được nêu tại Thỏa thuận này.

ĐIỀU 5. ĐỐI SOÁT VÀ THANH TOÁN LỢI ÍCH CHO BÊN B

5.1. Đối soát số tiền Bên B được hưởng

- a) Đối soát và thanh toán số tiền Bên B được hưởng hàng tháng;
- b) Quy trình đối soát:
 - Chậm nhất vào ngày làm việc thứ 5 của tháng tiếp theo, Bên A phải gửi đề nghị Bên B xác nhận số tiền Bên B được hưởng trên MISA Partner;
 - Bên B phản hồi xác nhận số tiền Bên B được hưởng cho Bên A trên MISA Partner;
 - Đến hết ngày làm việc thứ 7 của tháng tiếp theo, nếu chưa thống nhất được số tiền Bên B được hưởng, Các Bên thống nhất sẽ tạm tính theo số Bên A đã thông báo cho Bên B tính đến ngày này. Số tiền Bên B được hưởng chênh lệch (nếu có) sẽ được đưa vào xử lý ở kỳ đối chiếu tiếp theo.

5.2. Thanh toán số tiền Bên B được hưởng

- a) Điều kiện thanh toán:
 - Bên B cập nhật đầy đủ các thông tin hồ sơ đại lý trên MISA Partner, bao gồm:
 - Tên đơn vị, địa chỉ, số điện thoại, email, mã số thuế;
 - Hồ sơ bằng hình ảnh: Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;
 - Thông tin về số tài khoản ngân hàng, chi nhánh ngân hàng.
 - Cung cấp đầy đủ hồ sơ thanh toán số tiền Bên B được hưởng, gồm:
 - Hóa đơn GTGT Bên B xuất cho MISA tương ứng với số tiền Bên B được hưởng (đã bao gồm 10% VAT) theo quy định của pháp luật, với nội dung:

Lợi ích hợp tác tháng <tháng đối chiếu> theo Thỏa thuận hợp tác kinh doanh số <số Thỏa thuận> ký ngày <ngày Thỏa thuận>;

- o Đơn hàng đặt mua MISA SME.NET phải kèm theo mã giới thiệu/giảm giá của Bên B và đã được thanh toán 100% giá trị;
 - o Bên B không được hưởng lợi ích hợp tác trong trường hợp:
 - Bán mới MISA SME.NET: cho chính Bên B; cho Khách hàng có địa chỉ đăng ký kinh doanh tại tỉnh Nghệ An, Sơn La, Điện Biên và các tỉnh/thành phố khác có đại lý độc quyền của MISA theo quy định của Luật thương mại được công bố trên website <http://www.misa.com.vn>;
 - o Riêng đối với lợi ích hợp tác bán sản phẩm cho Khách hàng từ lần thứ hai trở đi:
 - Bên B chỉ được hưởng lợi ích hợp tác của việc bán sản phẩm cho Khách hàng từ lần thứ hai trở đi trong trường hợp bán cho chính Khách hàng mà Bên B đã giới thiệu, tư vấn, hướng dẫn bán mới lần đầu.
- b) Thời gian thanh toán: Trong vòng 07 (bảy) ngày làm việc, kể từ ngày Các Bên thống nhất được số tiền Bên B được hưởng và Bên B cập nhật đầy đủ thông tin hồ sơ của mình, cung cấp đầy đủ hồ sơ thanh toán, Bên A phải chuyển khoản thanh toán 01 lần số tiền phân chia hợp tác cho Bên B.

ĐIỀU 6. HẠN CHẾ TIÊU CỰC TRONG GIAO DỊCH VÀ VI PHẠM THỎA THUẬN

- 6.1 Các Bên cam kết giữ gìn và phát triển mối quan hệ hợp tác, kinh doanh trong sạch lành mạnh, bằng việc:
- a) Không thực hiện các công việc có thể gây ảnh hưởng tới mối quan hệ hợp tác lành mạnh giữa các Bên như: đưa ra đề nghị, hứa hoặc cấp, một cách trực tiếp hoặc gián tiếp cho bất cứ nhân viên hoặc cán bộ quản lý nào của Bên kia, các lợi ích như: tiền mặt, các khoản hoa hồng, quà tặng... có giá trị lớn hơn 100.000 VNĐ (*Một trăm nghìn Việt Nam Đồng*) hoặc lời mời tham dự các sự kiện thể thao, văn hóa, tham quan du lịch, chiêu đãi... mà không được thông qua bằng văn bản của Bên kia;
 - b) **Không lôi kéo nhân sự của nhau bằng cách cam kết không tuyển dụng/cộng tác với nhân viên của bên còn lại trong thời gian nhân viên đó đang làm việc hoặc ít nhất trong vòng 06 tháng kể từ ngày nhân viên đó thôi việc;**
 - c) **Không chào bán trùng đối với các khách hàng mà đơn vị khác cung cấp phần mềm kế toán MISA đã chào bán và phát sinh cơ hội bán hàng. Thời gian hạn chế là 30 ngày kể từ khi đơn vị cung cấp khác phát sinh cơ hội bán hàng;**
 - d) Trong quá trình thực hiện Thỏa thuận, các Bên sẽ áp dụng các biện pháp nhằm phòng ngừa các hành vi tiêu cực trong giao dịch;
 - e) Trường hợp một trong các Bên vi phạm các nguyên tắc trên, bên còn lại có quyền ngừng ngay việc thực hiện Thỏa thuận này với Bên vi phạm đó.
- 6.2 Trường hợp Bên B không thực hiện công việc theo Thỏa thuận này hoặc vi phạm nghĩa vụ tại Thỏa thuận này thì Bên A có quyền đơn phương chấm dứt Thỏa thuận mà không phải trả cho Bên B bất kỳ khoản phí nào, khi đó Bên B phải trả cho Bên A một khoản tiền phạt tương đương với toàn bộ số tiền hợp tác đã nhận được từ Bên A.

ĐIỀU 7. BẢO MẬT THÔNG TIN

- a) Các Bên có nghĩa vụ bảo mật các Thông tin mật có được thông qua việc ký kết, thực hiện Thỏa thuận kể từ khi Các Bên đàm phán, ký kết Thỏa thuận, kể cả khi Thỏa thuận chấm dứt hiệu lực;

- b) Các Bên không được cung cấp Thông tin mật cho Bên thứ ba nếu không có sự đồng ý trước bằng văn bản của Bên kia, trừ trường hợp phải cung cấp thông tin cho các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành.

ĐIỀU 8. TRƯỜNG HỢP BẤT KHẢ KHÁNG

- 8.1. Trường hợp bất khả kháng là các trường hợp xảy ra một cách khách quan không thể lường trước được và ngoài tầm kiểm soát của một trong các Bên, mặc dù đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết mà khả năng cho phép, bao gồm và không giới hạn như thiên tai, hoả hoạn, lũ lụt, động đất, tai nạn, thảm hoạ, dịch bệnh, nhiễm hạt nhân hoặc phóng xạ, chiến tranh, nội chiến, khởi nghĩa, đình công hoặc bạo loạn, can thiệp của Cơ quan Chính phủ, thay đổi pháp luật;
- 8.2. Nếu một trong các Bên không thể thực thi được toàn bộ hay một phần nghĩa vụ của mình theo Thỏa thuận này do trường hợp bất khả kháng, thì Bên xảy ra trường hợp bất khả kháng phải thông báo cho Bên kia bằng văn bản về việc không thực hiện được nghĩa vụ của mình do trường hợp bất khả kháng, và sẽ, trong thời gian 15 (mười lăm) ngày làm việc kể từ ngày xảy ra trường hợp bất khả kháng, chuyển trực tiếp bằng thư bảo đảm cho Bên kia các bằng chứng về việc xảy ra trường hợp bất khả kháng;
- 8.3. Bên thông báo việc không thể thực hiện được nghĩa vụ của mình do trường hợp bất khả kháng có nghĩa vụ phải bằng mọi nỗ lực để giảm thiểu thiệt hại của trường hợp bất khả kháng đó;
- 8.4. Khi trường hợp bất khả kháng xảy ra, các Bên sẽ ngay lập tức trao đổi ý kiến với nhau về việc thực hiện Thỏa thuận, và sẽ ngay lập tức phục hồi lại các nghĩa vụ của mình theo Thỏa thuận khi chấm dứt trường hợp bất khả kháng, hoặc khi trường hợp bất khả kháng đó bị loại bỏ.

ĐIỀU 9. CHẤM DỨT THỎA THUẬN

Thỏa thuận này sẽ chấm dứt trong trường hợp:

- a) Các Bên đã hoàn thành mọi quyền và nghĩa vụ đối với nhau trong Thỏa thuận;
- b) Bên B không duy trì đủ số lượng sản phẩm bán mới tối thiểu là 12 sản phẩm/năm hợp tác (12 tháng liên tục kể từ ngày ký hoặc gia hạn) hoặc trong 03 tháng liên tiếp không phát sinh doanh số;
- c) Đơn phương chấm dứt Thỏa thuận khi một Bên vi phạm nghĩa vụ là điều kiện chấm dứt theo quy định tại Thỏa thuận;
- d) Một trong các Bên giải thể hoặc phá sản; trong trường hợp này Thỏa thuận sẽ kết thúc bằng cách thức do Các Bên thoả thuận và/hoặc phù hợp với các quy định của pháp luật hiện hành;
- e) Theo thỏa thuận bằng văn bản giữa Các Bên;
- f) Các trường hợp khác theo quy định của pháp luật.

ĐIỀU 10. THỜI HẠN CỦA THỎA THUẬN

10.1. Thỏa thuận này có thời hạn 01 (một) năm kể từ ngày ký và được tự động gia hạn nếu trong vòng 30 (ba mươi) ngày trước thời điểm hết hạn Thỏa thuận không Bên nào có văn bản đề nghị chấm dứt Thỏa thuận.

10.2. Thời hạn cho mỗi lần tự động gia hạn là 01 (một) năm.

ĐIỀU 11. ĐIỀU KHOẢN CHUNG

- 11.1. Trong quá trình thực hiện Thỏa thuận nếu có vấn đề gì nảy sinh thì Các Bên sẽ cùng bàn bạc, thống nhất và tìm giải pháp khắc phục. Trong trường hợp nảy sinh tranh chấp mà Các Bên không thể cùng nhau thương lượng giải quyết được thì Các Bên cùng thống nhất mang ra Tòa án có thẩm quyền trên địa bàn TP. Hà Nội để giải quyết.
- 11.2. Thỏa thuận này được lập thành 02 (hai) bản gốc có giá trị pháp lý như nhau, mỗi bên giữ 01 (một) bản để thực hiện và có hiệu lực kể từ ngày ký.