

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 làm Đại lý 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 hai 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. “**MISA SME.NET**”: Là phần mềm kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ mang tên MISA SME.NET, do MISA là chủ sở hữu và có quyền tác giả.
2. “**Thỏa thuận**”: Là Thỏa thuận 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 Hai Bên thống nhất thực hiện và lập thành văn bản (nếu có).
3. “**Khách hàng**”: Là tổ chức sử dụng MISA SME.NET
4. “**Hoa hồng bán mới sản phẩm**”: Là số tiền hoa hồng được tính dựa trên đơn hàng khách hàng đặt mua mới MISA SME.NET.
5. “**Hoa hồng bán sản phẩm từ lần thứ 2 (hai) trở đi**”: Là số tiền hoa hồng được tính dựa trên đơn hàng khách hàng đặt mua các dịch vụ liên quan MISA SME.NET từ lần thứ 2 (hai) trở đi.
6. “**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

MISA đồng ý ủy quyền cho Đại lý là đại lý cung cấp phần MISA SME.NET, công việc của Đại lý bao gồm:

- 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
- Đào tạo, hướng dẫn cho khách hàng sử dụng được MISA SME.NET

ĐIỀU 3. HOA HỒNG ĐẠI LÝ

3.1 Hoa hồng đại lý được hưởng

- Hoa hồng bán mới sản phẩm = X nhân tổng giá trị đơn hàng khách hàng đặt mua theo giá bán công bố của MISA tại website <http://www.misa.com.vn/> sau khi trừ đi các khoản giảm giá (nếu có). Trong đó:
 - o X là tỷ lệ hoa hồng Đại lý được hưởng tính theo số lượng sản phẩm Đại lý bán được lũy kế trong năm dương lịch:
 - Từ sản phẩm thứ 1 đến 9: X = 35%
 - Từ sản phẩm thứ 10 trở đi: X = 40%.
 - o Trường hợp Đại lý không đăng ký hợp tác đào tạo, hướng dẫn cho khách hàng sử dụng được MISA SME.NET (theo Điều 1 của thỏa thuận này) thì tỷ lệ hoa hồng trên sẽ giảm đi 10%.

- Hoa hồng bán sản phẩm từ lần thứ 2 (hai) trở đi = 20% tổng giá trị đơn hàng khách hàng đặt mua theo giá bán công bố của MISA tại website <http://www.misa.com.vn/> sau khi trừ đi các khoản giảm giá (nếu có).

3.2 Điều kiện để Đại lý hưởng hoa hồng đại lý

- Đơn hàng đặt mua MISA SME.NET phải kèm theo mã giới thiệu/giảm giá của Đại lý và đã được thanh toán 100% giá trị.
- Riêng đối với hoa hồng bán sản phẩm từ lần thứ 2 (hai) trở đi Đại lý cần duy trì được số lượng khách hàng bán mới theo thỏa thuận với MISA là khách hàng. Số lượng khách hàng này có thể thay đổi hàng năm cho phù hợp để đảm bảo việc duy trì mở rộng thị trường của MISA.
- Đại lý không được hưởng hoa hồng đại lý trong trường hợp bán MISA SME.NET cho chính Đại lý.

ĐIỀU 4. ĐỐI SOÁT VÀ THANH TOÁN HOA HỒNG ĐẠI LÝ

4.1 Đối soát hoa hồng đại lý

- Hai Bên thống nhất thực hiện đối soát hoa hồng theo định kỳ như sau:
 - o Đối với hoa hồng bán mới sản phẩm: Đối soát và thanh toán hoa hồng hàng tháng
 - o Đối với hoa hồng bán sản phẩm từ lần thứ 2 (hai) trở đi: Đối soát hàng tháng và thanh toán 01 lần/năm vào thời điểm tính tròn năm hợp tác (kể từ ngày Hai Bên ký thỏa thuận hợp tác)
- Quy trình đối soát:
 - o Chậm nhất vào ngày làm việc thứ 5 của tháng tiếp theo, MISA phải gửi đề nghị Đại lý xác nhận số tiền hoa hồng được hưởng trên MISA Partner.
 - o Đại lý phản hồi xác nhận hoa hồng được hưởng cho MISA trên MISA Partner.
 - o Đến hết ngày làm việc thứ 7 của tháng tiếp theo, nếu chưa thống nhất được số tiền hoa hồng được hưởng, Hai Bên thống nhất sẽ tạm tính theo số MISA đã thông báo cho Đại lý tính đến ngày này. Số tiền hoa hồng chênh lệch (nếu có) sẽ được đưa vào xử lý ở kỳ đối chiếu tiếp theo.

4.2 Thanh toán hoa hồng đại lý

- Điều kiện thanh toán hoa hồng:
 - o Đại lý 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
 - o Cung cấp đầy đủ hồ sơ thanh toán hoa hồng đại lý, gồm:
 - Hóa đơn GTGT Đại lý xuất cho MISA theo số tiền hoa hồng được hưởng, với nội dung: *Hoa hồng Đại lý tháng <tháng đối chiếu> theo thỏa thuận hợp tác Đại lý số <số thỏa thuận> ký ngày <ngày thỏa thuận>*
 - Bảng đối chiếu hoa hồng đại lý đã được Đại lý ký và đóng dấu xác nhận.
- Trong vòng 07 ngày kể từ ngày Hai Bên thống nhất được số tiền hoa hồng được hưởng và Đại lý cập nhật đầy đủ thông tin hồ sơ đại lý, cung cấp đầy đủ hồ sơ thanh toán, MISA phải chuyển khoản thanh toán 01 lần số tiền hoa hồng cho Đại lý.

ĐIỀU 5. NGHĨA VỤ CHUNG CỦA MỖI BÊN

- Mỗi Bên có nghĩa vụ bảo vệ uy tín, thương hiệu của Bên kia trong mọi trường hợp

- Chịu trách nhiệm về tính chính xác, hợp pháp và đầy đủ của các thông tin cung cấp cho nhau trong quá trình thực hiện Thỏa thuận và bồi thường thiệt hại xảy ra do cung cấp thông tin không chính xác.
- Các nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành.

ĐIỀU 6. QUYỀN LỢI VÀ TRÁCH NHIỆM CỦA ĐẠI LÝ

6.1 Quyền lợi của Đại lý

- Được nhận hoa hồng đại lý từ MISA theo quy định được nêu tại Điều 3 của thỏa thuận này.
- Được MISA đào tạo kiến thức về sản phẩm và cách thức bán MISA SME.NET
- Được MISA 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.
- Được áp dụng khuyến mãi theo chương trình chung đã công bố của MISA khi bán hàng cho khách hàng.
- Được MISA cung cấp công cụ để quản lý thông tin khách hàng và hoa hồng đại lý được hưởng.

6.2 Trách nhiệm của Đại lý

- Thực hiện đăng ký hợp tác đại lý trên công cụ quản lý đại lý MISA Partner
- Tìm kiếm khách hàng, liên hệ giới thiệu sản phẩm và tư vấn cho khách hàng để khách hàng lựa chọn giải pháp MISA SME.NET.
- Cam kết bán hàng theo đúng chính sách giá bán phần mềm MISA SME.NET MISA công bố trên website: www.misa.com.vn
- Cung cấp cho khách hàng thông tin mã giới thiệu, giảm giá của Đại lý và hướng dẫn khách hàng cách thức mua MISA SME.NET để đảm bảo Đại lý được hưởng hoa hồng được nêu tại Điều 3 của thỏa thuận này.
- Đào tạo, hướng dẫn cho khách hàng sử dụng được MISA SME.NET (trường hợp Đại lý có đăng ký nội dung hợp tác này tại Điều 1 của thỏa thuận này).
- 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.
- Xuất hóa đơn GTGT cho MISA theo số tiền hoa hồng Đại lý được nhận từ MISA

ĐIỀU 7. QUYỀN LỢI VÀ TRÁCH NHIỆM CỦA MISA

7.1 Quyền lợi của MISA

- Được thu 100% giá trị đơn hàng khách hàng đặt mua MISA SME.NET thông qua Đại lý giới thiệu, tư vấn và hỗ trợ triển khai.
- MISA có quyền thay đổi mọi nội dung liên quan đến các điều khoản được nêu tại thỏa thuận này và sẽ thông báo cho Đại lý trước khi thay đổi 30 ngày.

7.2 Trách nhiệm của MISA

- Cung cấp công cụ MISA Partner để Đại lý chủ động tự thiết lập mã giới thiệu/giảm giá, quản lý khách hàng, tiền hoa hồng...
- Tư vấn hỗ trợ để Đại lý hiểu về sản phẩm và cách thức bán MISA SME.NET. Cung cấp cho Đại lý các thông tin giới thiệu và hướng dẫn sử dụng tại website <http://www.misa.com.vn>
- Thực hiện các hoạt động marketing quảng cáo để giới thiệu MISA SME.NET

- Thu tiền và cấp quyền sử dụng MISA SME.NET, xuất hóa đơn GTGT cho khách hàng
- Thanh toán đầy đủ, đúng hạn khoản hoa hồng cho Đại lý theo nội dung được nêu tại Điều 4 của thỏa thuận này.

ĐIỀU 8. PHÒNG NGỪA TIÊU CỰC TRONG GIAO DỊCH

Hai Bên cam kết giữ gìn và phát triển mối quan hệ hợp tác, kinh doanh trong sạch lành mạnh, bằng việc:

- Không thực hiện các công việc có thể gây ảnh hưởng tới mối quan hệ hợp tác lành mạnh giữa hai 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 100.000VNĐ (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 bởi lãnh đạo của Bên kia.
- Tất cả các khoản ưu đãi (nếu có) giữa hai Bên trong quá trình thực hiện Thỏa thuận sẽ được tính là khoản chiết khấu, giảm trừ tương đương vào giá mua - bán, không chi riêng cho bất kỳ cá nhân nào, dưới bất kỳ hình thức nào.
- Trong quá trình thực hiện Thỏa thuận, hai Bên sẽ áp dụng các biện pháp nhằm phòng ngừa các hành vi tiêu cực trong giao dịch.
- Trường hợp một trong các Bên tham gia Thỏa thuận vi phạm các nguyên tắc trên, bên còn lại có quyền ngừng ngay việc thực hiện Thỏa thuận với Bên vi phạm đó.

ĐIỀU 9. BẢO MẬT THÔNG TIN

- Các Bên có trách nhiệm bảo mật các Thông tin mật có được thông qua việc ký kết, thực hiện Thỏa thuận kể từ khi Hai Bên đàm phán, ký kết Thỏa thuận, kể cả khi Thỏa thuận chấm dứt hiệu lực.
- 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 10. TRƯỜNG HỢP BẤT KHẢ KHÁNG

- 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 họa, 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.
- 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.
- Bên thông báo việc không thể thực hiện được trách nhiệm của mình do trường hợp bất khả kháng có trách nhiệm phải bằng mọi nỗ lực để giảm thiểu thiệt hại của trường hợp bất khả kháng đó.
- 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 11. CHẤM DỨT THỎA THUẬN

11.1 Thỏa thuận này sẽ chấm dứt trong trường hợp

- Các Bên đã hoàn thành mọi quyền và nghĩa vụ đối với nhau trong Thỏa thuận;
- Đơn phương chấm dứt Thỏa thuận theo quy định tại Khoản 11.2 Điều này.
- Một trong Hai Đại lý thanh lý, giải thể hoặc đình chỉ hoạt động; trong trường hợp này Thỏa thuận sẽ kết thúc bằng cách thức do các Bên thỏa thuận và/hoặc phù hợp với các quy định của pháp luật hiện hành;
- Theo thỏa thuận bằng văn bản giữa Hai Bên.
- Các trường hợp khác theo quy định của pháp luật.

11.2 Đơn phương chấm dứt Thỏa thuận

Mỗi Bên có quyền đơn phương chấm dứt Thỏa thuận nếu chứng minh được Bên kia đã vi phạm trong việc thực hiện các trách nhiệm quy định trong Thỏa thuận và không khắc phục/sửa chữa trong thời hạn 15 (mười lăm) ngày làm việc kể từ ngày nhận được thông báo của Đại lý vi phạm.

ĐIỀU 12. GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

- Tranh chấp giữa các Bên phát sinh từ hoặc liên quan đến Thỏa thuận này được ưu tiên giải quyết thông qua thương lượng giữa các Bên.
- Khi có tranh chấp phát sinh, các Bên thông báo cho nhau bằng văn bản ngay sau khi phát sinh tranh chấp, trong vòng 15 (mười lăm) ngày làm việc kể từ khi một Bên thông báo cho Bên kia bằng văn bản về Tranh chấp, đại diện hợp pháp của các Bên phải họp tại một nơi do các Bên thỏa thuận và nỗ lực giải quyết Tranh chấp bằng phương pháp hòa giải.
- Nếu Tranh chấp không giải quyết được, các Bên phải đồng ý rằng Tranh chấp sẽ được đưa ra Tòa án có thẩm quyền trên địa bàn thành phố Hà Nội theo quy định của pháp luật để giải quyết.

ĐIỀU 13. THỜI HẠN CỦA THỎA THUẬN

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

ĐIỀU 14. ĐIỀU KHOẢN CHUNG

- Trong quá trình thực hiện thỏa thuận nếu có vấn đề gì nảy sinh thì Hai Bên sẽ cùng bàn bạc, thống nhất và tìm giải pháp khắc phục.
- Trong trường hợp nảy sinh tranh chấp mà Hai Bên không thể cùng nhau thương lượng giải quyết được thì Hai Bên cùng thống nhất mang ra Tòa án có thẩm quyền trên địa bàn Tp.Hà Nội để giải quyết.