

ДОГОВІР № _____
Підприємницького франчайзингу
(Комерційної концесії)

м. Київ

«___» _____ 201__ р.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Тревел Профешнл груп», іменоване надалі «**Франчайзер**», в особі Генерального директора Гетманцевої Олени Дмитрівни, що діє на підставі Статуту, з однієї сторони і _____, іменоване надалі «**Франчайзі**», в особі _____, що діє на підставі _____, з іншої сторони,

беручи до уваги, що Франчайзер є Туристичним оператором, що діє на підставі Ліцензії Державного агентства України з туризму та курортів АЕ № 272713 від 20 березня 2014 р. і володіє виключним правом на Знак для товарів і послуг «ТРА, Travel Professional Agency», зображення якого є Додатком № 3 до цього Договору, з пріоритетом для товарів класів 39 і 43 в відповідності з Міжнародною класифікацією товарів і послуг,

Сторони дійшли згоди про укладення Договору підприємницького франчайзингу на наступних умовах.

1. ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНІВ

Підприємницький франчайзинг - відносини, в силу яких одна особа (Франчайзер) надає іншій особі (Франчайзі) франчайзинговий пакет, який є повною Системою ведення Бізнесу, що складається з інтелектуальних та інших прав - права на використання товарних знаків Франчайзера, його ділової репутації, підприємницького досвіду, маркетингової технології, комерційної інформації з метою здійснення Франчайзі самостійної підприємницької діяльності з продажу продукції під торговою маркою Франчайзера. У свою чергу Франчайзі зобов'язується виплачувати франчайзеру винагороду (роялті), вести свою діяльність за заздалегідь визначеними правилами ведення бізнесу, які встановлює Франчайзер, а також виконувати інші обов'язки, встановлені договором.

Бізнес - підприємницька діяльність з реалізації туристичного продукту, безпосередньо розробленого франчайзером або його партнерами, а також супутніх продуктів, що випускаються під торговою маркою Франчайзера з використанням знака для товарів і послуг Франчайзера. Знак для товарів і послуг свідчить про ділову репутацію Франчайзера, яка дозволяє потенційному клієнтові визначити якість бізнесу Франчайзі як відповідну якості бізнесу Франчайзера та бізнесу окремих офісів франчайзингової мережі.

Франчайзингова мережа «Travel Professional Agency» - сукупність офісів, які надають визначені Франчайзером послуги в галузі туризму клієнтам і використовують однаковий Знак для товарів і послуг, а також Систему ведення бізнесу Франчайзера.

Франчайзинговий пакет - спеціально розроблений Франчайзером збір документів, призначений для успішного ведення бізнесу, який включає в себе:

- 1) Цей Договір підприємницького Франчайзингу;
- 2) Збір правил ведення бізнесу (Посібник з використання корпоративного стилю; корпоративний стандарт);
- 3) Агентський договір «Партнерська програма».
- 4) Сертифікат Офісу Франчайзі;
- 5) Зображення товарного знака Франчайзера (Копії свідоцтв на знак для товарів і послуг);

Офіс Франчайзі - приміщення площею не менше 20 кв.м., за адресою: Україна _____, обладнане за корпоративними стандартами Франчайзера під торговим знаком «ТРА, Travel Professional Agency» і призначене для реалізації туристичного продукту, безпосередньо розробленого Франчайзером або його партнерами, а також супутніх продуктів, що випускаються під торговою маркою Франчайзера.

Знак для товарів і послуг (товарний знак, торгова марка) - знак для товарів і послуг «ТРА, Travel Professional Agency», власником якого є Франчайзер на підставі Свідоцтва на знак для товарів і послуг № _____ від _____ 2012 року.

Туристичний продукт (турпродукт) - попередньо розроблений або придбаний у інших суб'єктів туристичної діяльності Франчайзером комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше, ніж дві такі послуги, які реалізуються або пропонуються для реалізації Франчайзі за визначеною ціною, до складу яких входять послуги з перевезення, розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань пам'яток історії та культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо).

Роялті - плата, яку сплачує Франчайзі Франчайзеру за право використання об'єктів інтелектуальної власності Франчайзера відповідно до цього Договору.

Захищена територія - територія, на якій розміщений Офіс Франчайзі і на якій заборонено розмішувати інший офіс Франчайзингової мережі. В цілях цього Договору захищеною є територія в 500 метрів від розташування Офісу Франчайзі по найближчому шляху прямування (по вулиці).

Система ведення бізнесу - сукупність інтелектуальних та інших прав - права на використання товарного знака Франчайзера, його ділової репутації, підприємницького досвіду, маркетингової технології, комерційної інформації в усному і письмовому вигляді в будь-якій формі (цей договір, Франчайзинговий пакет, спеціально розроблені інструкції з ведення бізнесу та інші документи, які передаються Франчайзером Франчайзі) з метою здійснення Франчайзі самостійної підприємницької діяльності з продажу туристичної продукції під торговою маркою Франчайзера.

2. ЦІЛІ СПІВПРАЦІ

2.1. Даний Договір укладається з метою успішного ведення бізнесу по реалізації Туристичного продукту та окремих туристичних послуг при використанні ділової репутації і досвіду ведення бізнесу Франчайзера з метою досягнення і дотримання належного рівня обслуговування клієнтів, а також здійснення співробітництва Сторін для досягнення найкращих економічних результатів від партнерської господарської діяльності та отримання прибутку.

2.2. Франчайзі, враховуючи факт, зазначений в п. 2.1. даного розділу, бажає здійснювати ділове співробітництво з Франчайзером і в цій діяльності застосовувати способи і методи Франчайзера, а також використовувати його постійну технічну, інтелектуальну і фінансову підтримку.

2.3. Сторони погодилися з тим, що вони мають такі спільні ділові цілі:

- створення однакових умов обслуговування клієнтів на території України;
- підвищення обсягів продажів;
- отримання прибутку;
- підвищення кваліфікації персоналу і якості знань з туризму у всіх регіонах України;
- якісне обслуговування споживачів;
- швидке реагування на потреби ринку;
- популяризації продукції під торговим знаком Франчайзера і створення впізнаваності торгового знака.

3. ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ

3.1. Для досягнення спільних цілей, зазначених у розділі 2 Даного Договору, Сторони домовилися про наступне:

- їх ділові відносини за Договором засновані на взаємній співпраці та наданні допомоги в поточній діяльності;
- Франчайзер здійснює організаційну, кадрову, юридичну підтримку, навчання стилю ведення бізнесу, а також застосовує інші заходи, спрямовані на підготовку Франчайзі до ведення бізнесу за стандартами, встановленими Франчайзером;
- Франчайзер організовує навчання співробітників Франчайзі стилю ведення бізнесу, а також організовує рекламні тури з метою підвищення якості знань менеджерів про країни, тури в які організовуються Франчайзером;
- для встановлення цін на товари та послуги, що поставляються Франчайзером (або під торговою маркою Франчайзера) для Франчайзі, застосовуються ринкові критерії: якщо на ринку відбудуться значні коливання цін на товари, визначені цим Договором, ціни будуть затверджуватися на кожен обумовлений період з правом внесення змін;
- з метою спільного розвитку Франчайзингу, з урахуванням передачі Франчайзі права користування товарними знаками Франчайзера, Франчайзер має право реалізовувати Франчайзі рекламний матеріал за спеціальними (пільговими) цінами або передавати безкоштовно;
- Франчайзі планує свій збут за єдиною методологією (корпоративний стандарт), розробленою Франчайзером;
- Сторони Договору докладають спільних зусиль з тим, щоб у сфері планування господарської діяльності була прийнята єдина методологія (Посібник з використання корпоративного стилю) і забезпечена відповідна координація розвитку.

4. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

4.1. Франчайзер передає Франчайзі Франчайзинговий пакет, зазначений у даному Договорі, який є повною Системою ведення Бізнесу, що складається з інтелектуальних та інших прав - права на використання товарного знака Франчайзера, його ділової репутації, ділового досвіду, маркетингової технології, комерційної інформації з метою здійснення Франчайзі самостійної підприємницької діяльності з продажу туристичного продукту під торговою маркою Франчайзера. У свою чергу Франчайзі зобов'язується виплачувати Франчайзеру винагороду (роялті), вести свою діяльність за заздалегідь визначеними правилами ведення бізнесу, які встановлює Франчайзер, а також виконувати інші обов'язки, встановлені даним Договором.

4.2. Франчайзер надає Франчайзі на термін дії цього Договору за винагороду невиключне право на використання товарного знаку «ТРА, Travel Professional Agency», з пріоритетом для товарів класів 39, 43 відповідно до міжнародної класифікації товарів і послуг, згідно з доданою копією Свідоцтва на знак для товарів і послуг (Додаток № 3).

4.3. За цим Договором передаються: право на використання об'єктів інтелектуальної власності, ділової репутації, підприємницького досвіду, маркетингової технології, комерційної інформації з метою ведення Бізнесу за Системою Франчайзера на невиключних умовах. До об'єктів інтелектуальної власності, які передаються Франчайзером у користування Франчайзі відносяться Знак для товарів і послуг, який вказаний в Додатку № 3 до цього Договору, а також Звід правил ведення бізнесу (Посібник з використання корпоративного стилю) – Додаток 1, інші документи, включені у Франчайзинговий пакет, а також інші документи, та інформація у будь-якій формі, надана Франчайзером.

4.4. Користування правами, зазначеними в п. 4.3. цього Договору, здійснюється в офісі Франчайзі, визначеному в розділі 1 цього Договору у відповідності з цим Договором та законодавством України.

4.5. Товар, на який поширюються умови цього Договору, а також право користування товарними знаками Франчайзера - Туристичний продукт Франчайзера, а також туристичний продукт інших суб'єктів туристичної діяльності, безпосередньо придбаний Франчайзером для подальшої його реалізації, який купується Франчайзі у Франчайзера. Умови реалізації туристичного продукту визначаються Сторонами в Агентському договорі «Партнерська програма» з урахуванням вимог цього Договору. Франчайзі не має права укладати договори на реалізацію туристичних послуг з іншими суб'єктами туристичної діяльності, а також самостійно здійснювати діяльність по бронюванню, реалізації чи інших дій з таким туристичним продуктом. Бронювання та реалізація туристичного продукту інших суб'єктів туристичної діяльності здійснюється Франчайзі через Франчайзера.

4.6. Франчайзер надає Франчайзі крім права використання товарних знаків весь комплекс привілеїв, що становить Франчайзинговий пакет. Франчайзинговий пакет оформлюється окремими документами, в який входить у тому числі, цей Договір підприємницького Франчайзингу.

4.7. Після припинення дії цього Договору Франчайзі не має права користуватися і розпоряджатися зазначеними об'єктами інтелектуальної власності і повинен негайно припинити їх використання за правилами, встановленими в розділі 14 цього Договору. У разі порушення зазначених вимог, Франчайзі несе повну відповідальність, передбачену законодавством України та міжнародними актами.

5. ПЛАТЕЖІ І ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ

5.1. Франчайзі зобов'язаний сплачувати Франчайзеру Франчайзинговий платіж (далі - Платіж, Роялті) у вигляді щорічного одноразового платежу у розмірі 1 (однієї) гривні, який сплачується за кожний Офіс, відкритий або працюючий протягом року, в якому використовується товарний знак Франчайзера, незалежно від дати відкриття або закриття Офісу.

5.2. Франчайзі зобов'язується здійснювати щорічні платежі протягом усього терміну дії цього договору, перераховуючи їх на розрахунковий рахунок Франчайзера в наступному порядку:

5.2.1. перший платіж за відкриття протягом року Офіс вноситься протягом 5-ти банківських днів з моменту видачі Франчайзером Сертифікату Офісу Франчайзі.

5.2.2. платежі за кожен наступний рік дії цього Договору вносяться за кожний офіс, що функціонує станом на 1 січня року, в термін до 1 лютого кожного року. У разі закриття Офісу протягом року сплачений Платіж Франчайзі не повертається.

5.3. При отриманні повідомлення від Франчайзера про проведення семінару, навчання (якщо навчання проводиться за рахунок Франчайзі), рекламного туру, і списку співробітників, які повинні бути присутніми в зазначеному заході, а також рахунків за участь працівників Франчайзі в ньому, Франчайзі повинен оплатити отриманий від Франчайзера рахунок протягом 3 (трьох) банківських днів від дати отримання, якщо інше не передбачено в такому рахунку.

5.4. Сторони домовилися, що платежі за цим Договором, зазначені в п. 5.1. та 5.2. цього Договору, є Роялті за використання інтелектуальної власності Франчайзера, при цьому право власності на Франчайзинговий пакет, Посібник по використанню фірмового стилю і Знак для товарів і послуг залишається у Франчайзера і є його власністю.

6. ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН ДО ВІДКРИТТЯ ОФІСУ ФРАНЧАЙЗІ

6.1. До відкриття Офісу Франчайзер зобов'язаний:

6.1.1. Здійснювати пошук кандидатур для прийняття в штат співробітників для Франчайзі, проводити з ними співбесіди, а також проводити співбесіду та погоджувати кандидатури осіб, які направляються Франчайзі. Не пізніше, ніж за 10 календарних днів до відкриття Офісу провести навчання (стажування) співробітників Франчайзі, а також їх атестацію;

6.1.2. До відкриття Офісу в узгоджені Сторонами дати Франчайзер повинен відвідати Офіс Франчайзі для огляду та інспектування приміщення, місця його розташування і т.д., для перевірки його відповідності вимогам, які висуваються Франчайзером до Офісу Франчайзі, про що складається Акт огляду офісу Франчайзі.

6.1.3. Після огляду Офісу Франчайзі, Франчайзер зобов'язаний:

6.1.3.1. Протягом п'яти робочих днів після огляду офісу Франчайзі в разі відповідності офісу вимогам цього Договору видати Франчайзі Сертифікат Офісу Франчайзі, який є підставою для відкриття Офісу і здійснення господарської діяльності, або надати письмову відмову у видачі Сертифікату з зазначенням недоліків і термінів для їх усунення;

6.1.3.2. Надати Франчайзі не пізніше 3 (трьох) днів до дати відкриття Офісу безкоштовно в користування: рекламно-інформаційну продукцію, каталоги; розмістити інформацію про адресу Офісу на власному сайті, а також надати доступ до сайту www.trg.ua в обумовлених сторонами формі та обсязі; адресу електронної пошти Франчайзі@trg.ua; необхідний доступ до системи бронювання турів.

6.2. До відкриття Офісу Франчайзі зобов'язаний за свій рахунок:

6.2.1. Провести ремонт Офісу, придбати необхідне для роботи Офісу обладнання, виготовити рекламну вивіску, а також укласти договори на необхідне технічне забезпечення Офісу та налаштувати його робочий стан та узгодити з Франчайзером дату і час відвідування офісу для проведення його огляду на предмет відповідності визначеним вимогам. Перелік мінімально необхідних заходів, які повинен здійснити Франчайзі, визначається у Посібнику з використання корпоративного стилю в розділі «Вимоги до внутрішнього оформлення офісу», який є Додатком № 1 до цього Договору. Деталізовані вимоги для конкретного приміщення Офісу можуть окремо формуватися та видаватися Франчайзером;

6.2.2. Не менш ніж за три тижні до відкриття Офісу підібрати необхідну кількість претендентів згідно з вимогами до персоналу, зазначеним у Зводі правил ведення бізнесу, які будуть проходити стажування з подальшою атестацією відповідно до розділу 7 цього Договору. У разі ненадання кандидатів у зазначений термін Франчайзер самостійно пропонує Франчайзі кандидатів для прийняття в штат Франчайзі.

7. СПІВБЕСІДА, ПОГОДЖЕННЯ КАНДИДАТУР, СТАЖУВАННЯ І АТЕСТАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ

7.1. Для успішного ведення Бізнесу Франчайзі, Франчайзер самостійно проводить співбесіду кандидатів, запропонованих Франчайзі. Франчайзер за дорученням Франчайзі може самостійно здійснювати пошук потенційних співробітників для Офісу Франчайзі. У разі неузгодження Франчайзером кандидатури співробітника Франчайзі не має права приймати його в штат.

7.2. Франчайзер проводить навчання та стажування з подальшою атестацією персоналу Офісу з метою передачі їм технологій і принципів функціонування системи ведення бізнесу, способів адміністрування та інших умов ведення бізнесу.

7.2. Якщо Франчайзі необхідно провести навчання нового працівника, то Франчайзі повинен повідомити про це Франчайзера і узгодити дату, умови даного навчання, а також місце, де буде проходити навчання і стажування нового працівника, а також інші необхідні умови. Дане навчання може проводитися відповідно до окремої угоди, яка підписується між Сторонами. Усі витрати, пов'язані з навчанням та стажуванням здійснюються за рахунок Франчайзера, витрати, пов'язані з проїздом, харчуванням та проживанням нового працівника здійснюються за рахунок Франчайзі.

7.3. Якщо у Франчайзі виникне необхідність замінити керуючого (керівника) Офісу, він узгоджує дату, умови навчання, місце навчання і стажування нового керуючого. Дане навчання може проводитися на основі окремої угоди, яка підписується між Сторонами. Якщо інше не погоджено Сторонами усі витрати, пов'язані з навчанням та стажуванням такого працівника, покладаються на Франчайзера, витрати, пов'язані з проїздом, харчуванням та проживанням нового керуючого покладаються на Франчайзі.

7.4. При впровадженні Франчайзером нових послуг або нововведень у Систему ведення Бізнесу для всієї Франчайзингової мережі «ГРА» Франчайзер повинен провести безкоштовний навчальний семінар для всіх користувачів Франчайзингової мережі «ГРА». Перед кожним навчальним семінаром Франчайзер повинен повідомити Франчайзі за 14 (чотирнадцять) календарних днів до проведення даного семінару про місце, час, участі в даному семінарі та список співробітників, які повинні бути присутніми на навчальному семінарі. Усі витрати, пов'язані з переїздом працівників Франчайзі на навчання, їх харчуванням та проживанням оплачує Франчайзі.

7.5. Місце і час проведення навчання з наступним стажуванням або семінару визначає виключно Франчайзер.

8. ПРАВА І ОBOB'ЯЗКИ СТОРІН

8.1. Права Франчайзі:

8.1.1. Вільно розпоряджатися прибутком свого підприємства після сплати податків і Франчайзингових платежів.

8.1.2. Вільно здійснювати підприємницьку діяльність при дотриманні правил ведення бізнесу, встановлених Франчайзером і передбачених у Франчайзинговому пакеті.

8.1.3. Користуватися привілеями, наданими Франчайзером відповідно до Франчайзингового пакета.

8.1.4. Отримувати право продажу товару під торговою маркою Франчайзера на Захищеній території.

8.1.5. Брати участь у корпоративних заходах Франчайзера, семінарах, конкурсах, навчальних програмах в Україні та за кордоном.

8.1.6. Отримувати безкоштовні юридичні консультації юристів Юридичної компанії «Юрімекс», яка здійснює юридичний супровід діяльності Франчайзера, щодо всіх питань, які виникають при використанні документів Франчайзингового пакета, або під час співробітництва Сторін на підставі цього Договору.

8.2. Оboв'язки Франчайзі:

8.2.1. Протягом дії цього Договору, Франчайзі зобов'язаний виконувати умови цього Договору, дотримуватися всіх вимог Франчайзера, визначених Системою ведення Бізнесу, корпоративним стандартом, вказівок і рекомендацій Франчайзера для ведення бізнесу в рамках Франчайзингової мережі «ТРА», оформлених у вигляді інструкцій, пам'яток, рекомендацій, інших вимог, оboв'язкових до виконання чи рекомендацій, які не мають оboв'язкового характеру. Виконувати інші зобов'язання, до яких відносяться:

8.2.2. Щодо ведення бізнесу:

8.2.2.1. Виконувати всі вимоги чинного законодавства України, які стосуються ведення Бізнесу і отримання необхідних ліцензій чи дозволів.

8.2.2.2. Франчайзі зобов'язується надавати клієнтам виключно послуги з реалізації туристичного продукту, безпосередньо розробленого Франчайзером або його партнерами на підставі договорів з Франчайзером, а також супутніх продуктів, що випускаються під торговою маркою Франчайзера з використанням знака для товарів і послуг Франчайзера. Франчайзі заборонено самостійно здійснювати реалізацію туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, без попереднього повідомлення про це представника Франчайзера.

8.2.2.3. Франчайзі зобов'язується дотримуватися правил обслуговування клієнтів, які обслуговувалися в іншому Офісі Франчайзингової мережі, а саме:

8.2.2.3.1. Якщо інший Офіс Франчайзингової мережі звернувся до Франчайзі з проханням щодо свого Клієнта, керівники даних офісів повинні домовитися між собою про вартість даних послуг;

8.2.2.3.2. Якщо клієнт одного Офісу Франчайзингової мережі приходить в інший Офіс Франчайзингової мережі і угода про надання туристичних послуг укладається в іншому офісі, то агентська винагорода ділиться навпіл між даними Офісами.

8.2.2.4. Франчайзі зобов'язаний дотримуватися рекомендованих Франчайзером цін. Франчайзер визначає оптимальну ціну продажу турпродукту з використанням товарного знаку Франчайзера і рекомендує Франчайзі здійснювати продаж турпродукту споживачам за визначеними Франчайзером цінами. Франчайзі заборонено реалізувати турпродукт за цінами нижче, ніж визначені Франчайзером.

8.2.2.5. Вживати всіх залежних від Франчайзі зусиль, щоб Бізнес Франчайзера і Франчайзі, а також спосіб його ведення не був дискредитований і не мав негативних наслідків як для Франчайзера і його Бізнесу, так і для всієї Франчайзингової мережі «ТРА».

8.2.2.6. Франчайзі зобов'язується не конкурувати з Франчайзером або іншими Франчайзі Франчайзингової мережі «ТРА».

8.2.2.7. Франчайзі зобов'язується не отримувати і зупиняти спроби працівників Офісу Франчайзі отримувати аналогічні права інтелектуальної власності, у тому числі від конкурентів (потенційних конкурентів) Франчайзера. Франчайзі зобов'язується не приймати і зупиняти спроби працівників Офісу Франчайзі приймати участь прямо або побічно у будь-якому іншому підприємстві (юридичній особі, у спільній чи іншій діяльності), яке конкурує з Франчайзером, Бізнесом, Франчайзі, Офісом Франчайзі, Франчайзинговою мережею окремо або в цілому;

8.2.2.8. Франчайзі зобов'язується не засновувати і припиняти спроби працівників Офісу Франчайзі засновувати і бути якимось чином пов'язаним з іншим підприємством (юридичною або фізичною особою, у спільній чи іншій діяльності), яке працює в аналогічному Бізнесі;

8.2.3. Щодо об'єктів інтелектуальної власності Франчайзера:

8.2.3.1. Вести Бізнес в Офісі Франчайзі під Знаком для товарів та послуг Франчайзера з використанням Системи ведення Бізнесу Франчайзера.

8.2.3.1.1. Використання торгової марки Франчайзера обмежене і має здійснюватися у формі, що задовольняє Франчайзера, зазначеної у Посібнику з використання корпоративного стилю, який є Додатком № 1 до цього Договору. Невиконання цього пункту розглядається як порушення Договору і може призвести до розірвання цього Договору і припинення реалізації турпродукту під торговою маркою Франчайзера.

8.2.3.1.2. Франчайзі заборонено використовувати торгову марку Франчайзера спільно зі своїм товарним знаком або знаком третіх осіб.

8.2.3.1.3. Франчайзі зобов'язується використовувати товарні знаки Франчайзера в тому вигляді, в якому вони були зображені і описані в прикладеній документації. Не дозволяється вносити зміни до зображення товарних знаків Франчайзера.

8.2.3.1.4. Франчайзі забороняється передавати право використання товарного знаку Франчайзера третім особам (субліцензії).

8.2.3.1.5. Франчайзі забороняється виготовляти рекламні матеріали, що містять товарні знаки Франчайзера, без письмової згоди останнього в порядку, передбаченому в п. 8.2.9. цього Договору.

8.2.3.2. Негайно, але не пізніше 24 годин з моменту виникнення, інформувати Франчайзера про відомі Франчайзі випадки порушення прав Франчайзера на його об'єкти інтелектуальної власності, які є предметом цього Договору.

8.2.3.3. Не використовувати власний товарний знак або знак третіх осіб для ведення бізнесу.

8.2.4. Щодо Офісу Франчайзі:

8.2.4.1. Утримувати Офіс Франчайзі протягом усього терміну дії цього Договору відповідно до стандартів Франчайзера, які вказані у Франчайзинговому пакеті і висуваються до Офісів Франчайзингової мережі «ТРА». Корпоративний стандарт поширюється на всі категорії Офісів Франчайзі.

8.2.4.2. Здійснювати відповідні поліпшення в Офісі Франчайзі щодо обладнання, внутрішнього і зовнішнього оформлення Офісу за вказівкою Франчайзера або за погодженням з ним.

8.2.4.3. Дозволяти і сприяти уповноваженій особі Франчайзера проводити перевірки, інспектування Офісу на предмет дотримання стандартів Франчайзера, вимог цього Договору, а також контролю правил використання об'єктів інтелектуальної власності Франчайзера, які використовуються при веденні Бізнесу.

8.2.4.4. Забезпечити роботу Офісу Франчайзі для клієнтів в години роботи, узгоджені з Франчайзером..

8.2.4.5. У разі анулювання Франчайзером Сертифікату офісу Франчайзі у зв'язку з недодержанням вимог і стандартів, встановлених Франчайзером, Франчайзер має право в односторонньому порядку розірвати договір і надіслати свого представника в кожен Офіс для вилучення рекламного матеріалу, який містить зображення товарного знаку Франчайзера, без відшкодування їх вартості, про що складається Акт вилучення. Франчайзі зобов'язаний здати рекламний матеріал представнику Франчайзера за Актом вилучення в день пред'явлення відповідної вимоги.

8.2.5. Щодо конфіденційної інформації:

8.2.5.1. Розкривати Конфіденційну інформацію тільки такому персоналу Франчайзі і в таких межах, в яких це необхідно для виконання даним персоналом своїх посадових та інших обов'язків при веденні Бізнесу.

8.2.5.2. Вжити всіх залежних від нього дій для збереження отриманої Конфіденційної інформації таким чином, щоб вона не стала відомою іншим працівникам Франчайзі, крім тих, що зазначені в п. 8.2.5.1. цього Договору, а також третім особам, в тому числі тим, що не є працівниками Франчайзі.

8.2.5.3. Використовувати передану Франчайзером Систему ведення бізнесу (корпоративний стандарт) тільки для цілей ведення Бізнесу. Корпоративний стандарт є інтелектуальною власністю Франчайзера, захищеним відповідно до законодавства України. Система ведення бізнесу, як усна або письмова форма, а також документи, в яких вона виражена, передаються Франчайзі тільки в користування і не дають право розпоряджатися ними будь-яким способом або використовувати у випадках і формах, не передбачених цим Договором.

8.2.5.4. Франчайзі, включаючи всіх його працівників, зобов'язується не копіювати, не передавати або якимось іншим чином не відновлювати повністю або частково Систему ведення бізнесу, Франчайзинговий пакет, інші документи, оформлені та надані в межах співробітництва за цим Договором, а також не допускати будь-якого копіювання або іншого розповсюдження зазначеними документами працівниками Франчайзі і / або третіми особами. Франчайзі зобов'язаний докласти всіх можливих зусиль для того, щоб кожен працівник Франчайзі отримав тільки необхідну для безпосереднього виконання своїх посадових обов'язків інформацію / документи.

8.2.5.5. Франчайзі зобов'язується не розголошувати і припиняти спроби працівників Офісу Франчайзі розголошувати будь-яку інформацію про ведення Бізнесу, іншу одержану від Франчайзера Конфіденційну інформацію, в тому числі не надавати третім особам консультацій, рекомендацій, вказівок, які стосуються способу ведення Бізнесу і які могли б якимось чином створити конкуренцію з Бізнесом Франчайзера, Франчайзі, Офісом Франчайзі, Франчайзинговою мережею окремо або в цілому.

8.2.6. Щодо працівників:

8.2.6.1. Забезпечити необхідну кількість працівників відповідно до вимог Франчайзера і штатного розпису.

8.2.6.2. Контролювати відповідність працівників кваліфікаційним вимогам, визначеним Франчайзером для кожної посади в Зводі правил ведення бізнесу.

8.2.6.3. Якщо Франчайзі вважає, що будь-хто з його персоналу потребує додаткового навчання, стажування, поліпшення знань, він повідомляє Франчайзера про це для узгодження дати та умов проходження навчання.

8.2.7. Щодо звітів і бухгалтерського обліку:

8.2.7.1. Вести бухгалтерський та податковий облік відповідно до вимог українського законодавства.

8.2.7.2. Самостійно нести відповідальність за результати своєї господарської діяльності, сплачувати податки, збори та інші обов'язкові платежі, які передбачені чинним законодавством;

8.2.7.3. На вимогу Франчайзера надавати Франчайзеру фінансові та інші звіти з ведення бізнесу.

8.2.7.4. Допускати осіб, уповноважених Франчайзером, для перевірки ведення бухгалтерської, управлінської, системної звітності та дотримання інших умов Договору.

8.2.8. Щодо поліпшення Бізнесу:

8.2.8.1. Франчайзі повинен невідкладно повідомити Франчайзера про всі можливі поліпшення ведення бізнесу, які могли б позитивно позначитися на функціонуванні Бізнесу та Франчайзингової системи.

8.2.8.2. Франчайзі та його працівники повинні суворо дотримуватись правил ведення Бізнесу і корпоративного стандарту Франчайзера, забороняється здійснювати самовільно будь-які зміни в Системі ведення бізнесу без письмової згоди Франчайзера.

8.2.9. Щодо реклами:

8.2.9.1. Здійснювати рекламу своєї діяльності з використанням Торгового знаку Франчайзера тільки за попереднім погодженням зовнішнього вигляду і змісту реклами з Франчайзером.

8.2.9.2. Франчайзі зобов'язаний попередньо погоджувати вартість і порядок оплати рекламної кампанії з Франчайзером. Франчайзі має право на часткову або повну компенсацію витрат на проведену рекламу з використанням торгового знаку Франчайзера тільки за умови попереднього письмового узгодження не пізніше ніж за 14 (чотирнадцять) календарних днів до початку рекламної кампанії з Франчайзером розміру такої компенсації.

8.2.10. Загальні обов'язки Франчайзі:

8.2.10.1. Допускати Франчайзера, осіб, уповноважених ним, інспектувати Офіс Франчайзі на предмет відповідності технологій ведення Бізнесу Франчайзера, за умови, що такі інспекції відбуваються в звичайні Години роботи Офісу Франчайзі і не заважають веденню бізнесу Офісу Франчайзі.

8.2.10.2. Своєчасно і відповідно до умов цього Договору виплачувати Франчайзеру роялті та всі належні йому платежі.

8.2.10.3. Брати участь в рекламних та інших акціях, що проводяться у всій Франчайзинговій мережі.

8.2.10.4. Проводити рекламні та інші кампанії відповідно до умов, описаних в Франчайзинговому пакеті.

8.2.10.5. Брати участь у всіх навчальних семінарах, конференціях або в інших заходах, обов'язкових для участі всіх учасників Франчайзингової мережі.

8.2.10.6. Керуватися і дотримуватися вказівок Франчайзера, щодо Франчайзингового пакету та інших питань, що стосуються відносин Сторін в рамках цього Договору.

8.2.10.7. У разі виникнення будь-яких претензій клієнтів щодо якості обслуговування в Офісі Франчайзі негайно повідомити Франчайзера про такі претензії з додатком пояснювальної записки відповідального співробітника Офісу Франчайзі.

8.3. Права Франчайзера

8.3.1. Франчайзер має право вимагати від Франчайзі неухильного дотримання Системи ведення бізнесу, вимог усіх корпоративних стандартів по використанню торгового знака Франчайзера «ТРА, Travel Professional Agency», відповідно до умов цього Договору та Посібника з використання корпоративного стилю, які входять в Франчайзинговий пакет, а також інших вимог, які висуваються до Франчайзі в процесі співпраці.

8.3.2. Франчайзер має право встановлювати вимоги до Франчайзі щодо нарощування обсягів продажу.

8.3.3. Отримувати встановлену винагороду (роялті) за надання прав на використання торгового знака згідно з цим Договором.

8.3.4. *Контроль якості.* Франчайзер підтримує репутацію Франчайзингової системи. Для цього впроваджується система стандарту і контролю якості, яка застосовується до всіх Франчайзі, а саме:

8.3.4.1. Франчайзер має право в будь-який час перевіряти відповідність якості реалізованих Франчайзі турпродуктів та оформлення офісів стандартам, встановленим Франчайзером та визначеним у Посібнику з використання корпоративного стилю (корпоративний стандарт), який є частиною Франчайзингового пакета. На підтвердження такої відповідності до відкриття Офісу Франчайзер видає Франчайзі Сертифікат Офісу Франчайзі.

8.3.4.2. Якщо якість реалізованого Франчайзі туристичного продукту, товару або послуг, що надаються споживачам Франчайзі, виявиться незадовільною, проте це не є наслідком прямого наміру Франчайзі допускати порушення взятих на себе зобов'язань, то Франчайзер встановлює Франчайзі випробувальний термін і проводить додаткове навчання співробітників Франчайзі за рахунок Франчайзі. Однак, для уникнення нанесення шкоди діловій репутації Франчайзера, після проведення додаткового навчання, якщо Франчайзі не буде виконувати належним чином свої обов'язки і дотримуватися встановлених стандартів, а задовільну якість товарів і послуг не буде досягнуто протягом випробувального терміну, то Франчайзер має право розірвати Франчайзинговий договір з покладенням на Франчайзі всіх збитків.

8.3.4.3. Франчайзер має право встановлювати для Франчайзі випробувальний термін (1 місяць або більше, на розсуд Франчайзера) для визначення можливості Франчайзі здійснювати торгову діяльність у повній відповідності з корпоративними вимогами Франчайзера і правилами ведення бізнесу з реалізації туристичного продукту.

8.3.5. Франчайзер має право вето (заборони) на зміст регіональної реклами. Одним з найцінніших активів компанії - Франчайзера ТОВ «Тревел профешнл груп», яку вона передає в користування Франчайзі, є ділова репутація. Тому вся реклама, надана Франчайзі, повинна бути узгоджена з Франчайзером, Франчайзер має право накласти вето (заборону) на розміщення реклами, яка завдає, на його думку, шкоди його діловій репутації.

8.3.6. Франчайзер може надавати Франчайзі безкоштовно або за окрему плату комплект рекламного матеріалу після подачі останнім плану його розміщення та використання.

8.4. Обов'язки Франчайзера

8.4.1. Надавати Франчайзі постійну консультаційну підтримку, яка стосується всіх аспектів успішного ведення бізнесу. Франчайзер забезпечує постійну підтримку кожному Франчайзі, включаючи підвищення кваліфікації, підтримку в управлінні й оперативні послуги, за погодженням сторін.

8.4.2. Надавати Франчайзі і його персоналу консультації щодо функціонування системи ведення бізнесу в обсягах, необхідних для виконання посадових та інших обов'язків працівників Офісу Франчайзі.

8.4.3. Проводити навчання та стажування, навчальні семінари з наступним тестуванням персоналу Франчайзі на умовах, визначених у цьому Договорі.

8.4.4. Надавати Франчайзі стандартні форми договорів, посадових інструкцій та інших документів, які можуть використовуватися при веденні бізнесу.

8.4.5. Повідомляти Франчайзі про всі рекламні тури, семінари та інші заходи, які проводяться Франчайзером з метою підвищення кваліфікації співробітників, покращення знань про окремі країни, підвищення рівня і якості ведення бізнесу.

8.4.6. Інформувати Франчайзі про всі зміни, які стосуються переліку туристичних послуг, зміни цін і умов реалізації туристичного продукту в порядку, передбаченому в Агентському договорі. Якщо виникає необхідність провести додаткове навчання персоналу Франчайзі у зв'язку з нововведенням, Франчайзі бере на себе тільки витрати, пов'язані з проїздом, проживанням, харчуванням свого персоналу.

8.4.7. Надавати інформацію про проведення необхідних для успішного ведення бізнесу, на думку Франчайзера конференцій та інших заходів, які пов'язані з функціонуванням Бізнесу та організовані як Франчайзером, так і третіми особами (іншими Франчайзі або партнерами Франчайзера).

8.4.8. Постійно працювати над удосконаленням Системи ведення бізнесу. Після перевірки на власному Офісі Франчайзера працездатності та ефективності удосконалення, внести це нововведення у Франчайзинговий пакет, передавати ці зміни Франчайзі безкоштовно і контролювати їх використання Франчайзі. Франчайзер повинен попередити Франчайзі про дані нововведення за 14 днів до їх введення в Франчайзингову мережу і обґрунтувати ефективність даних нововведень. Якщо удосконалення пов'язано з заміною Устаткування, то Франчайзер повинен попередити Франчайзі про необхідність такої заміни за 30 днів до заміни. Заміна Обладнання проводиться за рахунок

Франчайзі.

8.4.9. Контролювати якість роботи персоналу Франчайзі і виконання всіх умов Системи ведення бізнесу шляхом здійснення «контрольних закупівель» під виглядом потенційних туристів, проведення періодичних перевірок Офісу Франчайзі та його діяльності.

8.4.10. Надавати Франчайзі в рамках цього Договору всі послуги, які надаються іншим Франчайзі - членам Франчайзингової мережі «ТРА». Якщо Франчайзі будуть потрібні додаткові послуги, які не передбачені цим Договором, то Сторони укладають інші договори і угоди про надання додаткових послуг.

8.4.11. За підсумками сезону, враховуючи обсяг продажу турів всієї Франчайзингової мережі, постачальники послуг - партнери Франчайзера виділяють безкоштовні місця в рекламних турах для менеджерів кращих агентств Франчайзингової мережі.

8.4.12. Надати Франчайзі підвищену комісійну винагороду в разі досягнення великих обсягів продажів туристичного продукту Франчайзера в порядку, передбаченому в Агентському договорі.

8.4.13. Надавати та оновлювати для Франчайзі бази даних про готелі, фото, відео, відгуки менеджерів, які відвідали готелі, іншу інформацію про туристичні продукти, які пропонуються Франчайзером для реалізації.

8.4.14. Розмістити інформацію на офіційному сайті Франчайзера про офіс Франчайзі як офіційну торгову точку Франчайзера.

8.4.15. Не передавати іншим Франчайзі Франчайзингової мережі «ТРА» права на розміщення на Захищеній території іншого офісу без письмового узгодження з Франчайзі.

8.4.16. Компанія Франчайзера - ТОВ «Тревел профешнл груп» постійно розробляє універсальні плани маркетингу, що охоплюють всі соціальні та професійні групи можливих клієнтів. Зазначені документи Франчайзер надає Франчайзі за запитом Франчайзі.

8.4.17. Франчайзер за письмовим запитом Франчайзі надає план проведення рекламних заходів відповідно до затвердженої рекламної концепції, включаючи проведення рекламних акцій зі стимулювання продажів, щодо формування позитивного іміджу торгової марки.

8.4.17.1. Рекламна підтримка Франчайзі може включати наступне:

- Оформлення макета вивіски;
- Розміщення контактів Франчайзі на офіційному сайті Франчайзера;
- Надання корпоративної поштової скриньки Франчайзі@tpg.ua;
- Реклама Франчайзі в мережі Інтернет;
- Участь Франчайзі в загальних рекламних кампаніях Франчайзингової системи «ТРА», дисконтних програмах і акціях;
- Друк рекламної продукції;
- Розміщення контактних даних офісу Франчайзі на БІЛ-бордах міста, в якому розміщений офіс Франчайзі.

9. ТЕРИТОРІАЛЬНА ЮРИСДИКЦІЯ І ЗАХИЩЕНА ТЕРИТОРІЯ

9.1. Франчайзер здійснює діяльність на всій території України.

9.1.1. З метою забезпечення якісного обслуговування туристів і оперативного співробітництва з усіма Франчайзі на всій території України Франчайзер визначає наступну територіальну юрисдикцію своїх офісів:

- ТОВ «Тревел профешнл груп» центральний офіс (м. Київ) - Київська, Чернігівська, Черкаська, Вінницька, Житомирська, Полтавська області;
- Донецьке представництво - Луганська, Донецька області;
- Запорізьке представництво - Запорізька обл.
- Дніпропетровське представництво - Кіровоградська, Дніпропетровська області;
- Одеське представництво - Одеська, Херсонська, Миколаївська області, АР Крим;
- Харківське представництво - Харківська, Сумська області;
- Львівське представництво - Львівська, Закарпатська, Волинська, Рівненська, Тернопільська, Хмельницька, Івано-Франківська області;

9.2. Сторони погодились, що право Франчайзі здійснювати реалізацію туристичного продукту, що поставляється під торговою маркою Франчайзера поширюється на Офіс Франчайзі. Франчайзі забороняється здійснювати зазначену діяльність за межами Захищеної території.

9.3. Межі захищеної території визначаються Сторонами як Офіс Франчайзі і територія 500 метрів від розташування офісу Франчайзі по найближчому шляху прямування (по вулиці).

9.4. При встановленні кордонів захищеної території Франчайзі бере на себе зобов'язання відкрити в межах кордонів захищеної території один Офіс.

9.5. При виявленні Франчайзером порушень з боку Франчайзі своїх зобов'язань щодо Захищеної території за цим Договором, Франчайзер письмово повідомляє про це Франчайзі, зазначивши необхідні заходи з виправлення ситуації і терміни виконання. При недотриманні Франчайзі своїх зобов'язань Франчайзер звільняється від своїх зобов'язань за цим Договором.

9.6. Франчайзі має право змінювати захищену територію, відкривати новий офіс, тільки після попереднього узгодження з Франчайзером, шляхом укладення Додаткових угод до даного Договору або внесення змін до укладених додаткові угоди.

9.7. У разі припинення функціонування офісу Франчайзі на захищеній території, Франчайзі зобов'язаний протягом 5 робочих днів письмово повідомити про це Франчайзера. У цьому випадку додаткові угоди Сторін, що стосуються такого офісу, припиняють свою дію з моменту його закриття.

У разі виявлення факту Франчайзером припинення функціонування офісу Франчайзі, про що Франчайзі не повідомив Франчайзера, угода, що стосується такого офісу, вважається розірваною з моменту встановлення факту припинення його функціонування, без направлення Франчайзером на адресу Франчайзі будь-якого додаткового повідомлення.

9.8. У разі зміни місця розташування офісу в рамках захищеної території, а також у разі зміни структури офісу (реконструкція, перепланування і под.), збільшення, зменшення площі офісу, Франчайзер має безумовне право

переглянути як кордони такої захищеної території, так і інші положення угоди, що визначає кордони захищеної території Франчайзі.

Франчайзі зобов'язаний протягом 5 робочих днів письмово повідомити Франчайзера про будь-які зміни, що стосуються зміни місця розташування офісу на Захищеній території або зміни структури офісу. У випадку не повідомлення про такі зміни, Франчайзер має право розірвати відповідну угоду і анулювати Сертифікат офісу (Сертифікати офісів) Франчайзі на такій Захищеній території.

9.9. Франчайзер не має права в період дії Офісу Франчайзі передавати право відкриття офісу на Захищеній території іншому франчайзі Франчайзингової мережі без письмової згоди на це Франчайзі. Франчайзер має право дозволяти іншому Франчайзі відкриття офісу тільки після письмової згоди Франчайзі або після закриття, припинення діяльності, анулювання Сертифіката офісу чи інших дій, які тягнуть за собою закриття офісу Франчайзі.

10. УСТУПКА

10.1. Франчайзер має право в будь-який час уступити свої права та обов'язки за цим Договором третій особі, якщо така особа придбала Франчайзингову мережу «ТРА», Бізнес Франчайзера, без будь-якого погодження з Франчайзі. У цьому випадку Франчайзер письмово повідомляє Франчайзі про найменування та адресу цієї особи.

10.2. Франчайзер має право в будь-який час здійснити відчуження своїх прав будь-якій третій особі без будь-яких повідомлень Франчайзі.

10.3. Франчайзі не має права уступати свої права та обов'язки за цим Договором третій особі без письмової згоди на це Франчайзера.

10.4. Письмова згода Франчайзера на уступку прав і обов'язків Франчайзі іншій особі (потенційному Франчайзі) можлива лише в наступних випадках:

10.4.1. Якщо протягом дії Договору Франчайзі належним чином виконував свої обов'язки за цим Договором;

10.4.2. Якщо потенційний Франчайзі відповідає критеріям, які висуваються Франчайзером;

10.4.3. Якщо Франчайзі оплачує навчання персоналу потенційного Франчайзі, у разі якщо запланована повна або часткова заміна персоналу Офісу Франчайзі;

10.4.4. Якщо потенційний франчайзі готовий підписати новий Договір підприємницького франчайзингу.

11. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНФІДЕНЦІЙНОСТІ

11.1. Сторони погодилися, що текст цього Договору, документація, що входить у Франчайзинговий пакет, інші документи, розроблені в процесі співробітництва Сторін, будь-який матеріал, інформація та відомості, які містяться в документації, чи передані Франчайзі у вигляді знань і досвіду, які стосуються як цього договору, так і Франчайзингового пакета в цілому, виражені в будь-якій формі (документ, інформація і т.п.) є конфіденційними та становлять комерційну таємницю Франчайзера.

11.2. Франчайзі гарантує збереження конфіденційності, в тому числі своїми співробітниками. Франчайзі зобов'язується вживати всіх необхідних заходів для того, щоб запобігти повному або частковому розголошенню будь-яким способом комерційної таємниці. Відомості, що становлять комерційну таємницю і виражені в будь-якій формі, можуть бути передані третім особам виключно за умови попередньої письмової згоди Франчайзера.

11.3. Франчайзі гарантує, що з переданою документацією та інформацією будуть ознайомлені тільки ті особи з персоналу підприємств Франчайзі, які безпосередньо пов'язані з реалізацією турпродукту, на який поширюється право використання товарного знаку Франчайзера.

11.4. У разі розголошення конфіденційної інформації (комерційної таємниці) Франчайзі, його персоналом Франчайзі несе відповідальність, передбачену чинним законодавством і зобов'язується відшкодувати Франчайзеру понесені у зв'язку з цим збитки, включаючи упущену вигоду.

11.5. Зобов'язання щодо збереження конфіденційності зберігають свою силу і після закінчення терміну дії цього Договору або його дострокового розірвання протягом наступних 3-х років після такого припинення строку дії (розірвання) договору.

12. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

12.1. Франчайзі несе цивільну, кримінальну та іншу, встановлену чинним законодавством, відповідальність за внесення змін та / або підробку товарного знаку Франчайзера, а також за неправомірне використання будь-яким шляхом торгового знаку Франчайзера. При цьому, крім відшкодування збитків у повному обсязі, включаючи упущену вигоду, Франчайзі виплачує штраф у розмірі 50% від вартості турпродукту, щодо якого неправомірно були використані (у тому числі шляхом зміни, підробки) товарні знаки Франчайзера.

12.2. У разі неправомірного використання Франчайзі торгових знаків Франчайзера для реалізації або інших дій з туристичним продуктом інших суб'єктів туристичної діяльності крім наслідків, описаних в п. 12.1. Франчайзер в односторонньому порядку розриває договір, надсилає свого представника у кожен офіс і вилучає весь рекламний матеріал, який містить зображення торгових знаків Франчайзера, про що складає Акт вилучення. Рекламний матеріал вилучається без компенсації його вартості.

12.3. У разі навмисної (при наявності прямого умислу) не передачі Франчайзером Франчайзі права користування торговими знаками, при виконанні останнім своїх зобов'язань за договором, Франчайзер відшкодовує Франчайзі всі прямі документально підтверджені збитки, які виникли у зв'язку з таким порушенням.

12.4. У разі невиконання або неналежного виконання Франчайзі своїх обов'язків, з ним може бути розірван договір в односторонньому порядку

12.5 Представникам Франчайзера має бути надат допуск до приміщення Франчайзі з попереднім попередженням.

12.6. Якщо працівник Франчайзі допустив які-небудь порушення, пов'язані з веденням бізнесу, і Франчайзеру або Франчайзі пред'явили претензію, позови або штрафи, інші вимоги у зв'язку з порушеннями, допущеними працівниками, всю відповідальність за порушення працівника Франчайзі несе виключно Франчайзі.

12.7. Всі платежі, передбачені в пп. 12.1-12.7 цього Договору сплачуються протягом 2-х банківських днів з моменту виставлення рахунку. При порушенні Франчайзі зазначеного терміну оплати платежів Франчайзер має право в односторонньому порядку негайно розірвати цей Договір. У такому випадку Договір вважається розірваним з дати,

зазначеної в письмовому повідомленні Франчайзера про його розірвання, що не звільняє Франчайзі від сплати штрафних санкцій.

12.8. Повторне допущення Франчайзі порушень, зазначених в п.12.1, 12.2, 12.4-12.7 цього Договору є підставою для відмови Франчайзера від Договору і одностороннього розірвання цього Договору з ініціативи Франчайзера, що не звільняє Франчайзі від відповідальності за допущені порушення, передбаченої зазначеними пунктами.

13. ФОРС-МАЖОРНІ ОБСТАВИНИ

13.1 Сторона звільняється від відповідальності за несвоєчасне виконання своїх зобов'язань у певних випадках, які настали незалежно від волі сторін за Договором. Підставою для звільнення від відповідальності визнаються обставини, викликані подіями, які не залежать від волі сторін, яких не могла б уникнути та чи інша сторона, якщо ці обставини настали після укладення Договору та заважають його повному або частковому виконанню (форс-мажор).

13.2. Форс-мажорними обставинами за цим Договором є: пожежа, повінь, землетрус, торнадо, стихійне лихо, епідемії, зміни законодавства України, видання органами виконавчої влади України нормативних актів, які забороняють діяльність однієї зі Сторін або перешкоджають виконанню ними своїх зобов'язань, або інших подібних обставин, що не залежать від волі сторін.

13.3. Про настання форс-мажорних обставин, передбачуваний термін їх дії і припинення Сторона, для якої вони настали, письмово протягом 48 годин сповіщає іншу Сторону. Не повідомлення про настання форс-мажорних обставин у зазначений термін позбавляє сторону права посилається на них, як на підставу звільнення від відповідальності.

13.4. Настання форс-мажорних обставин і тривалість їх дії, підтверджуються довідкою Торгово-промислової палати України або іншими документами компетентних органів, крім загальновідомих обставин, інформація про які оголошена в ЗМІ.

13.5. Якщо форс-мажорні обставини триватимуть більше трьох місяців, кожна зі Сторін має право розірвати договір повністю або ж частково. При тому жодна із Сторін не має права вимагати від іншої Сторони відшкодування можливих збитків.

14. ТЕРМІН ДІЇ ДОГОВОРУ І УМОВИ ЙОГО РОЗІРВАННЯ

14.1. Цей Договір набуває чинності з моменту його підписання сторонами і діє протягом 1 (одного) року. Після розробки та затвердження порядку реєстрації договорів франчайзингу (комерційної концесії) Сторони зобов'язуються негайно (протягом 10 календарних днів з моменту вступу в силу відповідного порядку) вжити заходів для проведення реєстрації цього Договору.

14.2. Договір вважається пролонгованим на наступний календарний рік у випадку, якщо жодна зі Сторін не заявить про своє бажання припинити дію цього Договору не пізніше 30 (тридцяти) календарних днів до дати припинення його дії. Кількість таких пролонгацій необмежена.

14.3 Цей Договір може бути змінений або розірваний за взаємною згодою Сторін в будь-який час, а також з ініціативи однієї зі Сторін у випадках, прямо передбачених у цьому Договорі.

14.4. Франчайзер має право в односторонньому порядку негайно розірвати Договір шляхом направлення Франчайзі відповідного письмового повідомлення у разі якщо:

14.4.1. Франчайзі не почав вести Бізнес в Офісі, не повідомивши Франчайзера про поважну причину, в термін більше ніж 10 (десять) календарних днів від дати видачі Свідоцтва Офісу Франчайзі.

14.4.2. Франчайзі уступив свої права та обов'язки за цим Договором третій особі з порушенням вимог Договору.

14.4.3. Франчайзі уступив свої корпоративні права третій особі без письмової згоди Франчайзера.

14.4.4. Франчайзі повторно вчинив порушення, зазначені в п.12.1, 12.2, 12.4-12.7 цього Договору.

14.4.5. Франчайзі порушив строки сплати платежів, передбачені в п. 12.8 цього Договору.

14.4.6. Франчайзі є неплатоспроможним або проти нього розпочато процедуру банкрутства.

14.4.7. Франчайзі не здійснює діяльність в Офісі більше 10 (десяти) календарних днів; або не здійснює діяльність під торговим знаком Франчайзера (в тому числі у випадку самовільного демонтажу вивіски чи рекламних матеріалів з логотипом Франчайзера); або проводить реалізацію туристичних продуктів інших суб'єктів туристичної діяльності чи допускає інші порушення цього Договору.

14.4.8. В інших випадках, прямо передбачених цим Договором.

14.5. При отриманні повідомлення про одностороннє розірвання даного Договору за ініціативою Франчайзера, Франчайзі повинен не пізніше, ніж протягом 10 (десяти) календарних днів після його отримання припинити ведення бізнесу, включаючи, але, не обмежуючись зазначеним: припинити користування об'єктами інтелектуальної та іншої власності Франчайзера і повернути Франчайзеру все рекламне оформлення Офісу, всі друковані, електронні та інші матеріали, пов'язані з Франчайзинговою системою «ГРА», крім матеріалів які були закзани за средства Франчайзі самостійно.

14.6. Франчайзі має право в односторонньому порядку в зазначений ним термін достроково розірвати даний Договір, письмово повідомивши про своє рішення Франчайзера не пізніше, ніж за 3 (три) місяці до дати розірвання даного Договору, але в будь-якому випадку не пізніше, ніж за 30 (тридцять) календарних днів до закінчення строку дії цього Договору.

14.7. У разі розірвання даного Договору за ініціативою Франчайзі, він повинен не пізніше, ніж за 10 (десять) календарних днів до дня розірвання Договору припинити ведення бізнесу включаючи, але, не обмежуючись: припинити використання об'єктами інтелектуальної власності Франчайзера і повернути все рекламне оформлення Офісу, всі друковані, електронні та інші матеріали, пов'язані з Франчайзинговою системою «ГРА». Але в будь-якому випадку Франчайзі зобов'язаний виконати замовлення клієнтів, навіть якщо вони надійшли в останній день роботи Офісу.

14.8. У разі розірвання або закінчення строку дії даного Договору Франчайзі зобов'язаний здійснити всі належні Франчайзеру платежі за цим Договором, які нараховані та виникли до дня розірвання або припинення дії даного Договору.

14.9 У разі припинення дії Договору незалежно від підстав припинення, Франчайзі зобов'язаний провести повний розрахунок за використання товарних знаків Франчайзера за весь період використання до моменту розірвання договору,

компенсувати понесені Франчайзером витрати на забезпечення діяльності Франчайзі і негайно припинити використовувати товарні знаки Франчайзера і всі матеріали, на яких є їх зображення.

15. ВИРІШЕННЯ СПОРІВ

15.1. У разі виникнення спорів між Сторонами щодо питань, які виникають з цього Договору Сторони, вирішують їх шляхом переговорів між собою.

15.2. У разі неможливості вирішити спори шляхом переговорів, вони вирішуються в судовому порядку у відповідному господарському суді в порядку, передбаченому чинним законодавством України.

16. ПОВІДОМЛЕННЯ

16.1. Будь-які повідомлення, що направляються Сторонами один одному, вважаються надісланими належним чином, якщо вони відправлені поштою (рекомендованим листом) і додатково факсом або електронною поштою (для прискорення отримання інформації) за наступними адресами:

16.2. Якщо повідомлення надіслано або надійшло у неробочий час або вихідний день, термін виконання зобов'язань, які Сторона, що отримала повідомлення, повинна виконати по такому повідомленню, починає обчислюватися з наступного робочого дня.

16.3. Сторони повинні негайно, але не пізніше 5 (п'яти) робочих днів з моменту зміни адреси та / або інших своїх реквізитів, повідомляти іншу Сторону змінений адресу та / або інші свої реквізити.

17. ЗАКЛЮЧНІ ПОЛОЖЕННЯ

17.1. Цей Договір є невід'ємною частиною Франчайзингового пакету і застосовується в комплексі з іншими Договорами, що входять у Франчайзинговий пакет, а також іншими документами, які складаються у процесі співробітництва Сторін. Питання, які прямо не врегульовані в цьому Договорі, можуть бути врегульовано за допомогою положень інших Договорів та доданих документів, що входять у Франчайзинговий пакет. При вирішенні питань, які не врегульовані вказаними документами, Сторони керуються положеннями чинного законодавства України.

17.2. Всі зміни та доповнення до цього Договору вносяться в письмовій формі та підписуються уповноваженими на це особами. Інша документація, яка передається Франчайзі у процесі співробітництва, може бути складена за підписом та печаткою Франчайзера.

17.3. Цей Договір складено у двох примірниках українською мовою по одному для кожної із Сторін. Окремі документи можуть складатися Сторонами на російській мові.

17.4. Франчайзер є платником податку на прибуток на загальних підставах.

17.5. Франчайзі є платником _____.

17.6. Невід'ємною частиною цього Договору є всі документи, які передаються Франчайзером в будь-якому вигляді, та документи, які включаються в Франчайзинговий пакет, а саме:

17.6.1. Додаток № 1 - Звід правил ведення бізнесу (Посібник по використанню фірмового стилю, корпоративний стандарт);

17.6.2. Додаток № 2 - Сертифікат Офісу Франчайзі;

17.6.3. Додаток № 3 - Зображення товарного знака Франчайзера (Копії свідоцтва на товарний знак);

17.6.4. Додаток № 4 - Агентський договір «Партнерська програма».

18. ПІДПИСИ ТА РЕКВІЗИТИ СТОРІН

<u>Франчайзер</u>	<u>Франчайзі</u>
ТОВ “Тревел профешнл груп ” 01004 м. Київ, вул. Червоноармійська, буд.34, оф.201-505 Тел: 545-44-44 р/р 26005146257 в ВАТ «Райффайзен Банк Аваль», МФО 380805 ЄДРПОУ 36387500 Інд. под. № 363875026554, св-во ПДВ 200044684 Генеральний директор _____ Гетманцева О. Д.	