

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc



HỢP ĐỒNG
NHUỘNG QUYỀN THƯƠNG MẠI
Số: 20/DW – VIVA./HĐNQTM

- Căn cứ Bộ Luật Dân sự hiện hành;
- Căn cứ Luật Thương Mại số 36/2005/QH11 đã được Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam khóa XI- Kỳ họp thứ 7 thông qua ngày 14/6/2005;
- Căn cứ Luật Sở Hữu Trí Tuệ số 50/2005/QH11 và luật số 36/2009/QH12 đã được Quốc hội CHXHCN Việt Nam thông qua tại kỳ họp thứ 5 ngày 19/6/2009;
- Căn cứ vào Nghị định số 35/2006/NĐ-CP ngày 31 tháng 03 năm 2006 của Chính phủ quy định chi tiết Luật Thương mại về hoạt động nhượng quyền thương mại;
- Căn cứ khả năng và nhu cầu của hai bên.

Hôm nay, ngày..... tháng..... năm 20....., tại Công Ty Cổ Phần _____ chúng tôi gồm:

BÊN NHUỘNG QUYỀN: CÔNG TY CỔ PHẦN _____. Sau đây được gọi tắt là “Bên A”

- Địa chỉ: _____.
- Điện thoại: _____ - _____ Fax: _____
- Mã số thuế: _____
- Tài khoản ngân hàng: _____
- Người đại diện: _____ – Chức vụ: _____

BÊN ĐƯỢC NHUỘNG QUYỀN: Sau đây được gọi tắt là “Bên B”

- Địa chỉ thường trú:
- Địa chỉ kinh doanh:.....
- Điện thoại:
- Mã số thuế:
- Người đại diện:
- Số CMND: , cấp ngày , tại

Sau khi bàn bạc thỏa thuận, hai bên đồng ý ký kết Hợp đồng nhượng quyền thương hiệu (HĐNQ) VIVA STAR COFFEE tại địa chỉ kinh doanh với các nội dung và điều khoản sau:

ĐIỀU 1: NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG HIỆU.

1.1 Gói nhượng quyền

Bên A cho phép bên B quyền mở quán, cơ sở, đại lý phân phối hàng hóa và dịch vụ theo phương thức của hệ thống VIVA STAR COFFEE. Quán, cửa hàng này được thiết kế bởi Bên A và chịu sự kiểm soát và vận hành duy nhất của Bên A.

Bên B có quyền được sử dụng một tập hợp các quyền độc quyền gắn liền với thương hiệu VIVA STAR COFFEE nói trên, như quyền đối với các chỉ dẫn thương mại, quyền đối với bí mật thương mại, quyền đối với nhãn hiệu hàng hóa, nhãn hiệu dịch vụ với gói nhượng quyền và giá cả như sau:

1.2 Phí duy trì nhượng quyền

- Hàng tháng, bên B phải thanh toán cho bên A phí duy trì nhượng quyền.
- Phí duy trì nhượng quyền được tính bằng 5% tổng lợi nhuận ròng hàng tháng, sau khi đã báo cáo doanh thu và chi phí hợp lý (tiền thuê mặt bằng (nếu có), chi phí nhân công, chi phí nguyên vật liệu, thuế, khấu hao tài sản, chi phí hợp lý khác...)
- Mục đích chi phí này được phân bổ:
 - + 50% phí: thưởng hiệu quả công việc cho cửa hàng trưởng và nhân viên.
 - + 50% phí là chi phí duy trì hoạt động hệ thống nhượng quyền như: nhân sự, marketing, đào tạo,...
- Phí này chỉ có hiệu lực trong thời hạn hợp đồng. Hết thời hạn hợp đồng, phí nhượng quyền có thể thay đổi tùy thuộc tình hình kinh doanh, thị trường và các yếu tố thương mại khác.

ĐIỀU 2: SẢN PHẨM CÀ PHÊ.

- Bên B có trách nhiệm bán các sản phẩm đảm bảo chất lượng hàng hóa theo tiêu chuẩn đã đăng ký với cơ quan nhà nước.
- Bên A có mức giá ưu đãi dành cho bên B với các chính sách hỗ trợ cho những sản phẩm do VIVA STAR COFFEE cung cấp (xem phụ lục đính kèm, nếu có).
- Hai bên luôn có đủ sản phẩm của cung cấp để trưng bày và bán cho khách hàng. Bảo quản và bán hàng đúng theo tiêu chuẩn của hệ thống VIVA STAR COFFEE.
- Bên B không mua bán và sử dụng các sản phẩm (hoặc dịch vụ) cạnh tranh trực tiếp với hệ thống VIVA STAR COFFEE.

- Bên B cam kết không bán ra thị trường các sản phẩm cùng loại với các sản phẩm của hệ thống VIVA STAR COFFEE khác với giá quy định. Không có hành vi thay đổi bao bì, chất lượng, nội dung sản phẩm cũng như quy cách bên ngoài các sản phẩm do hệ thống VIVA STAR COFFEE cung cấp.

ĐIỀU 3: PHẠM VI ĐƯỢC SỬ DỤNG THƯƠNG HIỆU VIVA STAR COFFEE.

- Bên B được sử dụng nhãn hiệu VIVA STAR COFFEE để xúc tiến hoạt động kinh doanh tại địa điểm duy nhất đã được ghi rõ ở trên, trên nền tảng uy tín và tiếng tăm của thương hiệu.
- Trong trường hợp có sự thay đổi về địa điểm kinh doanh trong thời gian hợp đồng còn hiệu lực, bên B phải nhận được sự đồng ý chính thức bằng văn bản từ bên A.
- Khai thác những lợi ích hữu hình, vô hình trên nền tảng uy tín của thương hiệu VIVA STAR COFFEE để giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh, đồng thời tiết kiệm thời gian và công sức cho việc quảng bá cửa hàng, quán...
- Tùy thuộc vào mật độ dân cư từng khu vực, Bên A cam kết chỉ duy nhất quán nhượng quyền của bên B hoạt động trong phạm vi không quá bán kính 500m.

ĐIỀU 4: CÁC TIÊU CHÍ HÌNH THÀNH CHUỖI CỬA HÀNG CÀ PHÊ VIVA STAR COFFEE.

Nhằm tạo ra chuỗi cửa hàng VIVA STAR COFFEE mang phong cách riêng, với mục tiêu chung trong việc chiếm lĩnh thị trường tiềm năng cho các sản phẩm và dịch vụ VIVA STAR COFFEE, cửa hàng cà phê, đại lý cần đảm bảo những tiêu chí sau :

4.1 Địa điểm.

- Lựa chọn và thẩm định địa điểm: Địa điểm đóng một vai trò rất quan trọng trong việc quyết định sự thành công trong kinh doanh của mô hình VIVA STAR COFFEE. Vì vậy, bên B phải xem xét đánh giá cẩn thận trước khi quyết định thuê mặt bằng.
- Quy định về việc lựa chọn địa điểm. Để trở thành một cửa hàng VIVA STAR COFFEE, bên B phải có một địa điểm thỏa mãn một trong các yêu cầu sau :
 - + Diện tích kinh doanh tương đối lớn từ 100-150 m² trở lên;
 - + Là nơi tập trung đông dân cư, nơi dễ thấy, dễ nhìn: các góc đường của ngã ba, ngã tư hoặc những vòng xoay, những quảng trường, khu du lịch dành riêng cho người đi bộ.
 - + Nơi có các điểm dừng đặc biệt như: khách sạn, nhà nghỉ... hoặc ở những vị trí thuận lợi khác. Khu biệt lập: là những tòa nhà, cao ốc, khu thương mại, siêu thị, sân bay, nhà ga, khu du lịch... với đối tượng khách hàng riêng biệt, có những đặc điểm riêng về nghề nghiệp, công việc, thu nhập...

+ Ưu tiên bên B đã có mặt bằng chủ sở hữu. Trường hợp mặt bằng thuê thì hợp đồng thuê nhà phải có hiệu lực từ 05 năm trở lên.

- Thủ tục thuê mượn mặt bằng, tiến trình thuê mượn mặt bằng: xác định được vị trí, địa điểm thuận tiện kinh doanh, Bên B phải thông báo ngay cho Bên A biết để nhận được sự đồng ý sau đó mới tiến hành ký kết hợp đồng thuê mặt bằng.

- Sau khi hoàn thành các thủ tục thuê mặt bằng, Bên B sẽ tiến hành xây dựng và trang trí nội thất cửa hàng. Việc thiết kế và thi công nội thất phải được sự thống nhất của các chuyên gia tư vấn thiết kế do bên A giới thiệu và bên B chịu hoàn toàn chi phí này.

4.2 Con người tham gia hợp tác.

- Thiện chí hợp tác,

- Người có kinh nghiệm kinh doanh trong ngành dịch vụ. Có kiến thức về nhượng quyền thương mại,

- Hiểu biết về thị trường sẽ kinh doanh, có khả năng quản lý,

- Đủ nguồn lực tài chính.

ĐIỀU 5: QUYỀN LỢI VÀ TRÁCH NHIỆM BÊN A.

5.1 Quyền lợi

- Yêu cầu bên B tuân thủ các quy định về quản lý, đảm bảo chất lượng sản phẩm, dịch vụ của hệ thống VIVA STAR COFFEE.

- Yêu cầu bên B đảm bảo trưng bày cửa hàng theo đúng tiêu chuẩn của bên A.

- Bên A có quyền từ chối, trì hoãn hoặc chấp nhận mọi sự thay đổi từ những tiêu chuẩn của hệ thống hoặc sự thỏa thuận nào khác mà Bên A tin rằng chúng không phải là những lợi ích tốt nhất cho hệ thống.

- Dựa trên những lợi ích của cửa hàng, sau khi trao đổi bằng văn bản với bên B, bên A có quyền đưa ra những quyết định về mặt quản lý đối với cửa hàng.

5.2 Trách nhiệm

5.2.1 Bên A có trách nhiệm duy trì việc kiểm soát và vận hành các quán, cơ sở nhượng quyền của bên B. Việc phát triển phương thức và hệ thống VIVA STAR COFFEE với các tiêu chí như sau:

STT	Sản phẩm/Dịch vụ	Số lượng	Đơn giá (đồng)	Thành tiền (đồng)
01	Gói nhượng quyền VIVA STAR COFFEE	01	120.000.000	120.000.000
Tổng tiền:		120.000.000		

Số tiền bằng chữ:

Một trăm hai mươi triệu đồng chẵn.

- Tiêu chuẩn của VIVA STAR COFFEE: Địa điểm, các biển hiệu, biển quảng cáo, vé gửi xe, thiết kế trang trí nội thất, trang bị bàn ghế, ly tách, vật dụng pha chế, đồ uống, đồng phục của nhân viên, menu, hệ thống order và thanh toán, vật dụng quảng cáo, brochure... được thống nhất thiết kế theo phong cách của toàn bộ hệ thống VIVA STAR COFFEE.
- Tiêu chuẩn về con người, hệ thống quản lý, pha chế: Được tuyển chọn, đào tạo và xác lập theo phong cách VIVA STAR COFFEE và chuẩn menu thức uống của VIVA STAR COFFEE.
- Tiêu chuẩn về hàng hóa cung cấp cho các cửa hàng nhận nhượng quyền : là các sản phẩm nhãn hiệu VIVA STAR COFFEE được đăng ký bởi cục sở hữu công nghiệp và theo cam kết chất lượng từ bên A. Hàng hóa cũng có thể bao gồm các sản phẩm thực phẩm cà phê gói mang thương hiệu VIVA STAR COFFEE, các nguyên vật liệu sirup, thức uống... Các máy xay, pha cà phê, máy xay sinh tố và dụng cụ pha chế, dù inox... tình trạng hoạt động tốt.

5.2.2 Quảng bá thương hiệu

Bằng mọi hình thức để VIVA STAR COFFEE luôn là một trong những thương hiệu hàng đầu Việt Nam như là:

- Quảng cáo quán, cửa hàng trên các kênh của VIVA STAR COFFEE như: báo, stand card để bàn, website... trong một thời gian nhất định
- Tham gia mạng lưới truyền thông: Online trên các website, fanpage của VIVA STAR COFFEE; off-line tại các chương trình thực tế
- Tham gia các chương trình có ý nghĩa xây dựng cộng đồng
- Tư vấn lên kế hoạch và thực hiện các chương trình quảng bá nhằm thu hút khách hàng trong giai đoạn khai trương

5.2.3 Trách nhiệm kiểm soát và vận hành

- Bên A chịu trách nhiệm kiểm soát và vận hành nhằm bảo đảm chất lượng hàng hóa và dịch vụ do bên A cung cấp.
- Tư vấn, đào tạo, bố trí nhân sự pha chế, nhân viên phục vụ, cửa hàng trưởng... đúng tiêu chuẩn và chuyên nghiệp.
- Bố trí nhân sự (nhân viên tư vấn hỗ trợ) có nhiều kinh nghiệm trong ngành kinh doanh dịch vụ, kỹ thuật bảo trì máy móc thăm viếng bên B (ít nhất 1 lần/tháng) để tư vấn và giải quyết kịp thời những yêu cầu, khó khăn của bên B.
- Tư vấn giải pháp kinh doanh nhằm giúp bên B kinh doanh hiệu quả.
- Đảm bảo kiểm soát nguồn nguyên vật liệu đầu vào một cách tốt nhất, an toàn vệ sinh thực phẩm.

- Các phát sinh về việc kiểm soát, vận hành khác (nếu có).

5.2.4 Trách nhiệm khác

- Cung cấp một số sản phẩm, giải pháp công nghệ theo yêu cầu của bên B với giá ưu đãi của đại lý (sẽ được thỏa thuận bởi một hợp đồng khác nằm ngoài hợp đồng này).
- Bên A đảm bảo việc sở hữu quyền khai thác và sử dụng các thương hiệu liên quan VIVA STAR COFFEE, cấp quyền sử dụng các đối tượng sở hữu trí tuệ cho bên B.
- Bảo mật các thông tin liên quan đến hoạt động kinh doanh đại lý.
- Cập nhật những thay đổi về chất lượng sản phẩm, công thức hay nguồn nguyên liệu cho bên B bằng văn bản hoặc thông qua các khóa đào tạo định kỳ.
- Có thể cung cấp đầy đủ các loại nguyên vật liệu, dụng cụ ban đầu và giới thiệu nhà cung cấp cho bên B.

ĐIỀU 6: QUYỀN LỢI VÀ TRÁCH NHIỆM BÊN B.

6.1 Quyền lợi

- Được quyền sử dụng một thương hiệu mạnh hàng đầu về cà phê tại Việt Nam để kinh doanh và hưởng những lợi ích hữu hình và vô hình do giá trị và uy tín của thương hiệu mang lại nhằm đảm bảo việc kinh doanh được thuận lợi ngay từ bước đầu.
- Kiểm soát và lưu trữ tài chính của quán, cơ sở. Doanh thu, chi phí hàng ngày sẽ được chuyển giao cho bên B lưu trữ nhằm đơn giản hóa các thủ tục, chi phí phát sinh.
- Giảm thiểu được rủi ro trong kinh doanh khi sử dụng thương hiệu nổi tiếng đã được người tiêu dùng biết đến và tin tưởng.
- Việc kiểm soát, vận hành quán được quản lý từ bên A. Bên B có quyền thanh tra không cần báo trước cho bên A về việc quản lý vận hành quán, cửa hàng.
- Được hỗ trợ tư vấn các hạng mục cần có để xây dựng quán, và hỗ trợ hướng dẫn nhằm đảm bảo quán sau khi xây dựng đúng chuẩn mô hình thương hiệu VIVA STAR COFFEE.
- Được cung cấp các loại hàng hóa, máy móc, thiết bị, vật dụng và nguyên liệu đặc thù để chế biến sản phẩm với chất lượng đồng nhất.
- Tiết kiệm thời gian và công sức cho việc quảng bá quán nhượng quyền.
- Được tư vấn, dự trù chi phí, lên kế hoạch và thực hiện các chương trình quảng bá nhằm thu hút khách hàng trong giai đoạn khai trương quán.
- Được hưởng lợi ích trực tiếp từ các chương trình quảng bá chung.
- Quán, cơ sở nhượng quyền của bên B sẽ được quảng cáo qua các kênh của VIVA STAR COFFEE như: báo, stand card để bàn, website... trong một thời gian nhất định.
- Hỗ trợ phí quảng cáo ban đầu.

6.2 Trách nhiệm.

- Đăng ký các giấy phép kinh doanh cần thiết để kinh doanh hợp lệ. Bên B có trách nhiệm cung cấp bản sao giấy phép kinh doanh và chứng minh nhân dân đại diện bên B được sao y chứng thực cho bên A để đầy đủ hồ sơ đăng ký nhượng quyền
- Cam kết kinh doanh lành mạnh theo đúng quy định của pháp luật. Chịu trách nhiệm pháp lý đối với hiệu quả kinh doanh tại quán, cửa hàng bên B mà không ảnh hưởng đến uy tín thương hiệu và chuỗi VIVA STAR COFFEE của bên A.
- Có trách nhiệm cùng xây dựng và bảo vệ uy tín, hình ảnh thương hiệu VIVA STAR COFFEE trong thời gian hợp đồng có hiệu lực
- Tuân thủ các quy định của bên A trong việc trả lương, chế độ đãi ngộ với nhân viên cửa hàng.
- Luôn giữ hình ảnh hệ thống VIVA STAR COFFEE đồng nhất, cụ thể:
 - + Trang bị đủ các danh mục sản phẩm VIVA STAR COFFEE thực hiện và sử dụng đúng mục đích.
 - + Không sử dụng vật phẩm nhãn hiệu khác cạnh tranh với thương hiệu VIVA STAR COFFEE.
 - + Thiết kế cửa hàng, trang trí theo đúng định hướng và phong cách nhận diện của VIVA STAR COFFEE.
 - + Với những hạng mục mà bên B tự thực hiện theo nhu cầu thực tế cần phải có sự tham khảo ý kiến được đồng ý từ hai bên.
 - + Không trưng bày các biểu tượng, logo, hình ảnh mang tính quảng cáo của sản phẩm khác cạnh tranh với hệ thống VIVA STAR COFFEE ở bên trong và bên ngoài cửa hàng.
- Phối hợp cùng bên A và hệ thống VIVA STAR COFFEE trong việc tổ chức các hoạt động PR, quảng cáo, thông tin đại chúng, khuyến mãi và các hoạt động khác liên quan đến phục vụ, quản lý...trong từng thời điểm. Chi phí quảng cáo cho các chương trình dành riêng cho cửa hàng được xem như chi phí hoạt động của cửa hàng. Chi phí quảng cáo cho toàn bộ thương hiệu sẽ do bên A hỗ trợ 100% cho bên B. Các chi phí trùng tu, sửa chữa, bảo trì cửa hàng hoàn toàn do bên B chịu.
- Tạo thuận lợi cho VIVA STAR COFFEE kiểm tra cửa hàng (nếu cần thiết) và cung cấp đầy đủ thông tin về thực trạng kinh doanh.
- Trả đầy đủ phí nhượng quyền hàng tháng, công nợ và các chi phí phát sinh do hoạt động hợp tác kinh doanh hàng năm cho bên A.
- Không cung cấp các thông tin liên quan đến hệ thống VIVA STAR COFFEE cho bất kỳ bên thứ 3 nào ngoài mục đích cần thiết cho việc thực hiện hợp đồng này hoặc do yêu cầu của pháp luật và cơ quan chức năng. Bên B đảm bảo rằng các nhân viên của mình sẽ tuân thủ điều kiện này.

- Không được sang nhượng, chuyển quyền kinh doanh cho bất kỳ bên thứ ba nào mà chưa có sự đồng ý bằng văn bản từ bên A.
- Bên B được quyền sử dụng đúng và đủ các đối tượng sở hữu trí tuệ do bên A cấp trong phạm vi hoạt động kinh doanh tại cửa hàng của bên B. Bên B không có quyền nhượng cho bên thứ 3 mà chưa có sự đồng ý của bên A. Trong trường hợp bên A phát hiện thấy dấu hiệu trên, Bên A có quyền tạm ngừng cấp quyền sử dụng thương hiệu VIVA STAR COFFEE và yêu cầu các cơ quan chức năng can thiệp (theo luật sở hữu trí tuệ). Bên B phải chịu hoàn toàn các phí tổn, trách nhiệm khi sự việc này xảy ra.

ĐIỀU 7: PHƯƠNG THỨC ĐẶT VÀ GIAO HÀNG.

- Đặt hàng: Bên B có thể đặt hàng trực tiếp, qua điện thoại, fax, email theo giờ làm việc từ thứ 2 đến thứ 6 hàng tuần. Đơn hàng cả phê tối thiểu là 05kg/PO.
- Giao hàng: thời gian giao hàng không quá 01 ngày làm việc kể từ ngày bên A nhận được đơn hàng. Trường hợp, đơn hàng lớn (>100 kg) hai bên sẽ thỏa thuận lại thời gian giao hàng, nhưng không quá 07 ngày làm việc

ĐIỀU 8 : HÌNH THỨC THANH TOÁN.

Thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản. Đồng tiền thanh toán: VND (Việt Nam Đồng)

8.1 Thanh toán giá trị nhượng quyền. Thanh toán thành 02 đợt:

- Đặt cọc 30% giá trị gói nhượng quyền tương ứng 36.000.000 đồng ngay khi đăng ký tham gia nhượng quyền
- Thanh toán giá trị còn lại ngay khi hai bên ký hợp đồng và duyệt bản vẽ thiết kế quán nhượng quyền.

8.2 Thanh toán công nợ và phí duy trì nhượng quyền.

- Thanh toán 100% giá trị công nợ và phí duy trì trong vòng 7 ngày kể từ ngày đối chiếu công nợ và được ký xác nhận hai bên.
- Giới hạn công nợ: 10.000.000 đồng (Mười triệu đồng). Nếu quá hạn mức này, bên B phải thanh toán ngay bằng tiền mặt với các đơn hàng đặt hàng.
- Hóa đơn GTGT (nếu có) sẽ được bên A xuất sau 03 ngày kể từ ngày nhận được thanh toán công nợ.

Trong trường hợp, hệ thống thanh toán liên ngân hàng có chậm trễ, bên A chấp nhận ngày thanh toán ghi trên ủy nhiệm chi hợp lệ có xác nhận của ngân hàng do bên B cung cấp bản gốc hoặc scan hay chụp hình màu bản gốc gửi qua email để làm căn cứ tính thời gian thanh toán.

Sau 15 ngày kể từ ngày chậm thanh toán, nếu bên A chậm thanh toán, Bên A không những phải trả đầy đủ trị giá công nợ đã chót mà còn chịu phạt bằng 3% công nợ chậm thanh toán nhân với số ngày chậm thanh toán.

ĐIỀU 9: CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG.

Hai bên sẽ chấm dứt hợp đồng nếu một trong hai bên vi phạm các điều khoản sau đây:

- Một trong hai bên đơn phương chấm dứt hợp đồng vì bất cứ lý do gì và được thông nhất bằng văn bản của hai bên.
- Bên B ngừng hoạt động cửa hàng trong thời gian quá 30 ngày liên tiếp, không gồm vì lý do thiên tai, hỏa hoạn, các thảm họa tự nhiên khác hoặc được hai bên ký văn bản thỏa thuận khi có lý do này.
- Hai bên bị vỡ nợ hoặc mất khả năng chi trả cho chủ nợ.
- Có bằng chứng vi phạm những nghĩa vụ đã qui định trong hợp đồng gây thiệt hại với bên còn lại.
- Bên B thực hiện bất kỳ việc chuyển nhượng nào cho bên thứ 3 mà chưa có văn bản đồng ý từ Bên A.
- Bên A phát hiện ra Bên B công bố những tài liệu và chứng từ sai qui định hoặc không công khai những tư liệu thật nhằm cung cấp thông tin liên quan đến Bên A trước khi ký hợp đồng này.
- Bên B chủ ý làm giả những báo cáo hoặc những tư liệu sai khi thỏa thuận với Bên A.
- Bên A có quyết định ngừng hoạt động hợp lý vì nếu tiếp tục hoạt động cửa hàng của Bên B sẽ gây nguy hiểm cho sức khỏe và an toàn của cộng đồng.
- Bên A có quyền kiểm tra theo chu kỳ cửa hàng của Bên B nhằm đánh giá sự chấp hành theo hệ thống và theo bản hợp đồng này, báo cáo kiểm tra sẽ được gửi đến bên B. Sau 60 ngày, kể từ ngày Bên A gửi báo cáo kiểm tra cho bên B mà bên B vẫn không đủ điều kiện để vượt qua Hệ số điểm tiêu chuẩn của hệ thống. Bên A có thể chấm dứt hợp đồng này bằng cách gửi cho Bên B thông báo chấm dứt hợp đồng cùng với bản báo cáo kiểm tra hoặc có sự thỏa thuận hai bên.

ĐIỀU 10: ĐIỀU KHOẢN CHUNG.

- Hiệu lực hợp đồng là 05 năm kể từ ngày ký. Các phụ lục đính kèm hợp đồng (nếu có) là một phần không thể tách rời hợp đồng này.
- Hai bên cam kết thực hiện đúng các điều khoản và điều kiện đã ghi trong bản Hợp đồng này, mọi sửa đổi, bổ sung phải được hai bên chấp thuận bằng văn bản.

- Nếu bên B sang nhượng, chuyển quyền kinh doanh cho bất kỳ bên thứ ba nào mà chưa có sự đồng ý của bên A, xem như hợp đồng này chấm dứt đồng thời bên B phải chịu nộp phạt vi phạm
- 100% giá trị hợp đồng. Bên A có quyền không cung cấp thương hiệu nhượng quyền cho bất kỳ bên nào bao gồm cả bên thứ ba và bên A.
- Nếu bất kỳ một bên nào đơn phương chấm dứt hợp đồng trong khi bên kia vẫn thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ của mình, bên đơn phương chấm dứt sẽ chịu nộp phạt vi phạm 50% trị giá hợp đồng này, đồng thời được áp dụng các quy định phù hợp của pháp luật về luật sở hữu trí tuệ.
- Nếu có tranh chấp phát sinh sẽ được các bên thương lượng giải quyết. Nếu thương lượng không đạt kết quả, tranh chấp sẽ được giải quyết tại Tòa án kinh tế TPHCM. Phán quyết của tòa án sẽ là cuối cùng và có hiệu lực ràng buộc đối với các bên. Án phí và các chi phí liên quan sẽ do bên thua kiện chịu.

Hợp đồng được lập thành (03) ba bản với giá trị ngang nhau và có hiệu lực kể từ ngày ký. Bên A giữ hai (02) bản, bên B giữ một (01) bản.

Sau khi hai bên thực hiện hết các các nghĩa vụ của mình theo qui định của các điều khoản trên thì hợp đồng đương nhiên được thanh lý.

ĐẠI DIỆN BÊN A

[Ngày ký: __/__/____]

ĐẠI DIỆN BÊN B

[Ngày ký: __/__/____]