
1. Hợp đồng nhượng quyền thương mại

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

- Căn cứ Luật thương mại năm 2005;

- Căn cứ Nghị định số 35/2006/NĐ-CP Quy định chi tiết Luật thương mại về hoạt động nhượng quyền thương mại;

- Căn cứ vào nhu cầu và khả năng giữa các bên;

Hôm nay ngày..... tháng năm 20..., tại.....chúng tôi gồm:

BÊN NHƯỢNG QUYỀN: Công ty

(Sau đây gọi tắt là Bên A)

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số.....do.....cấp ngày.../.../...

Mã số thuế:

Địa chỉ: Điện thoại :

Người đại diện: Ông/Bà - Chức vụ: Giám đốc

BÊN NHẬN QUYỀN: Ông/Công ty.....

(Sau đây gọi tắt là Bên B)

Ngày sinh:

Số CMND: cấp ngày: tại:

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số.....do.....cấp ngày.../.../...)

Địa chỉ:

Tài khoản ngân hàng:.....

Xét thấy:

Bên A là một pháp nhân được thành lập và hoạt động hợp pháp theo quy định pháp luật Việt Nam. Bên A là đơn vị đã thiết lập, vận hành, phát triển hệ thống dịch vụ cung cấp mang thương hiệu “.....” (sau đây gọi là “.....”) trên lãnh thổ Việt Nam.

Bên B là một pháp nhân được thành lập và hoạt động hợp pháp theo quy định pháp luật Việt Nam (cá nhân) có nhu cầu kinh doanh dịch vụ cung cấp mang thương hiệu “.....” mà Bên A đang kinh doanh.

Do đó, Hai bên thỏa thuận ký kết hợp đồng nhượng quyền thương mại với nội dung chi tiết của bản hợp đồng như sau:

ĐIỀU 1: NỘI DUNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

1.1. Bên A bằng hợp đồng này cho phép bên B được quyền tiến hành mở 01 cơ sở kinh doanh (sau đây gọi tắt là “**Cửa hàng**”) để kinh doanh dịch vụ cung cấp mang thương hiệu “.....” theo hệ thống, thiết kế mà Bên A đã xây dựng, thiết lập, vận hành và Bên B được quyền gắn nhãn hiệu “.....”, các chỉ dẫn thương mại khác như: kiểu dáng của sản phẩm, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, bí mật kinh doanh, quảng cáo thuộc sở hữu của Bên A trong hoạt động kinh doanh tại Cửa hàng của Bên B, cụ thể như sau:

- Được quyền sử dụng nhãn hiệu “.....” theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số.....được.....cấp ngày...../...../.....của Bên A để gắn lên các biển hiệu Cửa hàng, sản phẩm đồ uống trà sữa, giấy tờ giao dịch, phương tiện kinh doanh tại Cửa hàng của Bên B.

- Được quyền sử dụng kiểu dáng của sản phẩm trà sữa “.....” theo hình ảnh kèm theo hợp đồng này.

- Được sử dụng khẩu hiệu kinh doanh của Bên A là:

.....

- Được sử dụng biểu tượng kinh doanh của Bên A là:

.....

- Được sử dụng bí mật kinh doanh của Bên A là các cách pha chế đồ uống, cách thức hoạt động, các định hướng kinh doanh, quảng cáo do bên A xây dựng để thực hiện hoạt động kinh doanh tại Cửa hàng của Bên B.

- Được sử dụng các nội dung trong các băng zon, biển hiệu quảng cáo của Bên A đã và đang sử dụng để quảng cáo cho Hệ thống khi bên B được cơ quan nhà nước có thẩm quyền cho phép theo quy định của Luật Quảng Cáo.

1.2. Trong khi thực hiện hợp đồng này, Bên B chịu sự kiểm soát của Bên A trong quá trình hoạt động kinh doanh tại Cửa hàng.

ĐIỀU 2: PHẠM VI NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI

2.1. Hợp đồng nhượng quyền thương mại này chỉ có hiệu lực trong phạm vi trên lãnh thổ Việt Nam.

2.2. Hình thức nhượng quyền: Không độc quyền

2.3. Trong thời hạn hợp đồng này có hiệu lực, bên B được quyền mở 01 (một) Cửa hàng tại Việt Nam để tiến hành hoạt động kinh doanh theo phương thức kinh doanh như đã nêu tại điều 1 của Hợp đồng này. Cửa hàng này sẽ được mở tại địa chỉ:

.....

.....

Bên B chỉ được thay đổi địa điểm Cửa hàng hoặc mở thêm Cửa hàng thứ 2 trở lên khi được sự đồng ý của bên A bằng văn bản.

Đồng thời, Bên A cam kết sẽ không trực tiếp hoặc thông qua bất kỳ hình thức gián tiếp nào để mở Cửa hàng khác mang thương hiệu “Bumba” trong phạm vi bán kính 1km xung quanh Cửa hàng trừ trường hợp được bên B đồng ý bằng văn bản.

ĐIỀU 3: QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN A

3.1. Bên A có các quyền sau đây:

3.1.1. Quyền sở hữu về nhãn hiệu, thương hiệu, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, công thức pha chế, nguyên liệu pha chế và tất cả các tài sản vô hình khác mang tính chất nhận diện thương hiệu “.....”.

3.1.2. Được thanh toán đầy đủ và đúng thời hạn phí nhượng quyền thương mại theo Điều 6 của Hợp đồng này.

3.1.3. Được kiểm tra định kỳ hoặc đột xuất hoạt động của Bên B nhằm đảm bảo sự thống nhất của hệ thống nhượng quyền thương mại và sự ổn định của chất lượng hàng hóa, dịch vụ.

3.1.4. Được yêu cầu Bên B báo cáo các vấn đề trong quá trình kinh doanh và nhập liệu vào toàn bộ các phần mềm như phần mềm quản lý bán hàng, hệ thống tính tiền.... để Bên A thuận tiện trong quá trình giám sát hoạt động kinh doanh của Bên B.

3.1.5. Bên A có quyền thay đổi phần mềm, hệ thống tính tiền, công thức pha chế và các tiêu chuẩn vận hành khác khi Bên A nhận thấy cần thiết.

3.2. Bên A có các nghĩa vụ sau đây:

3.2.1. Cung cấp đầy đủ tài liệu hướng dẫn về hệ thống dịch vụ cung cấp đồ uống và sản phẩm trà sữa mang thương hiệu “Bumba” cho bên B.

3.2.2. Bên A có trách nhiệm cung cấp cho bên B danh mục chi tiết các hạng mục cần xây dựng, tài sản cần mua sắm để đảm bảo yêu cầu nhận diện thương hiệu nói trên (bao gồm thiết kế biển hiệu, nội

ngoại thất, quầy bar, bàn ghế, cốc tách, vật dụng pha chế, menu, order, đồng phục, card visit, brochure) và hướng dẫn thiết kế, trưng bày, bài trí Cửa hàng cho Bên B theo chuẩn chung của hệ thống.

3.2.3. Đào tạo ban đầu và cung cấp trợ giúp kỹ thuật thường xuyên cho bên B để điều hành hoạt động theo đúng hệ thống bên A đã xây dựng.

3.2.4. Bên A chịu trách nhiệm với các khoản chi phí liên quan đến quảng cáo, chi phí đào tạo nhân viên ban đầu cho Bên B.

3.2.5. Bên A cam kết đảm bảo:

- Đào tạo nhân viên và cán bộ quản lý cho Bên B để đạt trình độ theo tiêu chuẩn, chất lượng phục vụ theo tiêu chuẩn chung của Hệ thống.

- Đảm bảo bên B được mua nguyên liệu tại nhà cung cấp của cả Hệ thống, đảm bảo giá mua không cao hơn giá ngoài thị trường.

- Hướng dẫn cho bên B công thức pha chế để đảm bảo chất lượng đồ uống theo tiêu chuẩn chung của Hệ thống.

- Đảm bảo các nội dung nhượng quyền thương mại trong Hợp đồng này phù hợp với quy định pháp luật.

- Đảm bảo tất cả các điều chỉnh của Hệ thống về đồ uống, phong cách phục vụ, kiến trúc, bài trí và các yếu tố nhận diện thương hiệu khác sẽ được đồng nhất và được áp dụng tại Cửa hàng và không bị tranh chấp từ bên thứ ba khác.

3.2.6. Đối xử bình đẳng và tôn trọng với bên B như các thương nhân nhận nhượng quyền khác trong cùng Hệ thống của Bên A.

3.2.7. Nghiên cứu thị trường, thực hiện các hình thức quảng cáo, xúc tiến thương mại.

ĐIỀU 4: QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA B

4.1. Bên B có những quyền sau đây:

4.1.1. Được yêu cầu bên A cung cấp đầy đủ các thông tin, trợ giúp kỹ thuật có liên quan đến Hệ thống thương hiệu trà sữa Bumba để có thể hoạt động.

4.1.2. Được yêu cầu bên A đối xử bình đẳng như với các thương nhân nhận quyền khác trong cùng hệ thống nhượng quyền thương mại của Bên A.

4.1.3. Trong thời hạn hợp đồng có hiệu lực, Bên B được quyền sử dụng nhãn hiệu “.....” để thực hiện hoạt động kinh doanh tại Cửa hàng nhưng phải đảm bảo uy tín của thương hiệu. Bên B có quyền sử dụng nhãn hiệu “.....” để cung ứng dịch vụ đồ uống và sản phẩm trà sữa theo tiêu chuẩn, chất lượng được áp dụng theo hệ thống “.....”. Những tiêu chuẩn này là tập hợp các yếu tố đặc trưng

riêng để nhận diện thương hiệu, bao gồm các yếu tố về chất lượng đồ uống của sản phẩm trà sữa, về phong cách phục vụ và các yếu tố nhận biết được bằng thị giác như kiến trúc, bài trí, trang phục.

4.2. Bên B có các nghĩa vụ như sau:

4.2.1. Trả phí nhượng quyền và các khoản thanh toán khác theo hợp đồng nhượng quyền thương mại này theo quy định tại Điều 6 của Hợp đồng.

4.2.2. Tự mình đầu tư các cơ sở vật chất, nguồn tài chính và nhân lực theo yêu cầu của Bên A bao gồm:

- Trực tiếp đứng ra ký kết hợp đồng thuê mặt bằng/ cửa hàng với bên cho thuê sau khi được Bên A phê duyệt về địa điểm Cửa hàng của Bên B;

- Thanh toán toàn bộ chi phí đầu tư để Cửa hàng theo chuẩn của Hệ thống, bao gồm cả thanh toán tiền lương cho nhân viên làm việc tại cửa hàng của Bên B.

4.2.3. Chấp nhận sự kiểm soát, giám sát và hướng dẫn của bên A; tuân thủ các yêu cầu về thiết kế, sắp xếp địa điểm bán hàng, cung ứng dịch vụ theo yêu cầu của Bên A;

4.2.4. Giữ bí mật về bí mật kinh doanh, công thức pha chế của sản phẩm trà sữa mang thương hiệu “.....” của Bên A kể từ ngày ký hợp đồng và có trách nhiệm bảo mật thông tin ngay cả sau khi hợp đồng nhượng quyền thương mại kết thúc hoặc chấm dứt;

4.2.5. Chấm dứt việc sử dụng nhãn hiệu “.....”, tên thương mại, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh và các quyền sở hữu trí tuệ khác hoặc hệ thống của bên A khi Hợp đồng kết thúc hoặc chấm dứt mà các bên không có thỏa thuận gia hạn Hợp đồng.

4.2.6. Điều hành hoạt động phù hợp với hệ thống nhượng quyền thương mại, cùng bên A xây dựng và bảo vệ uy tín, hình ảnh thương hiệu dịch vụ cung cấp đồ uống và sản phẩm trà sữa “.....”.

4.2.7. Không được nhượng lại các quyền và nghĩa vụ liên quan được quy định trong hợp đồng này cho bên thứ ba khác khi không có sự chấp thuận của bên A bằng văn bản.

4.2.8. Báo ngay cho bên A nếu phát hiện bên thứ ba có bất kỳ vi phạm về sở hữu trí tuệ nào có thể ảnh hưởng đến uy tín của thương hiệu trà sữa “.....”.

4.2.9. Đề xuất để bên A đưa vào áp dụng các ý tưởng, phương pháp để cải tiến Hệ thống trên.

4.2.10. Minh bạch trong công tác vận hành, báo cáo. Bên B có nghĩa vụ nhập liệu toàn bộ vào các phần mềm bán hàng, hệ thống tính tiền và các phần mềm khác mà Bên A yêu cầu để Bên A kiểm soát, giám sát hoạt động kinh doanh tại Cửa hàng.

4.2.11. Bên B không được quyền sử dụng thương hiệu, nhãn hiệu hàng hóa, tên thương mại, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, công thức pha chế, nguyên vật liệu pha chế hay bất kỳ yếu tố đặc trưng nào trong bộ nhận diện thương hiệu “.....” nêu trên để mở cơ sở kinh doanh khác hay

tạo ra các sản phẩm dịch vụ tương tự để bán hoặc bất cứ hành vi nào mà bên A cho rằng sẽ gây ảnh hưởng đến uy tín và quyền lợi của bên A. Trừ trường hợp bên A đồng ý, bên B không có quyền chuyển giao các quyền và nghĩa vụ của mình theo hợp đồng này cho bên thứ ba khác có nhu cầu.

4.2.12. Trong quá trình hoạt động kinh doanh của Cửa hàng, Bên B cam kết chỉ sử dụng nguyên vật liệu do Bên A cung cấp. Trong trường hợp nguyên vật liệu Bên A cung cấp không đáp ứng được yêu cầu của Bên B thì tùy từng trường hợp Bên A sẽ cho phép Bên B được bổ sung nguyên vật liệu ngoài thị trường nhưng vẫn phải đảm bảo tỷ lệ: 70% nguyên vật liệu Bên B sử dụng phải được nhập từ Bên A, 30% nguyên vật liệu sẽ được bổ sung ngoài thị trường.

Khi muốn bổ sung nguyên vật liệu từ thị trường bên ngoài, Bên B sẽ có nghĩa vụ thông báo với Bên A bằng văn bản và phải được Bên A đồng ý bằng văn bản.

Các nguyên vật liệu ngoài thị trường mà Bên B muốn sử dụng phải đảm bảo chất lượng sản phẩm, vệ sinh an toàn thực phẩm và các yêu cầu khác về y tế và Bên B sẽ phải nhập số liệu báo cáo vào phần mềm bán hàng mà Bên A yêu cầu.

4.2.13. Tuân thủ nghiêm chỉnh mọi sự thay đổi của Hệ thống sau khi nhận được thông báo thay đổi của Bên A.

ĐIỀU 5. PHÂN ĐỊNH QUYỀN, TRÁCH NHIỆM TRONG VIỆC QUẢN LÝ, ĐIỀU HÀNH, TÀI CHÍNH CỦA CỬA HÀNG.

5.1. Dưới sự giám sát, hỗ trợ, quản lý của Bên A, Bên B sẽ thực hiện toàn bộ công việc kinh doanh để đảm bảo Cửa hàng được vận hành theo tiêu chuẩn chung của Hệ thống.

Bên B là chủ thể trực tiếp đứng tên trên Giấy phép kinh doanh của Cửa hàng; có quyền tự quyết các hoạt động chi tiêu nội bộ của Cửa hàng và phải tự chịu trách nhiệm với tình hình kinh doanh, các nghĩa vụ tài chính phát sinh của Cửa hàng đối với chủ thể thứ ba và với Nhà nước.

5.2. Chi phí thực hiện quảng cáo chung cho toàn Hệ thống mà Bên A chịu hoàn toàn, Bên B không phải đóng góp.

5.3. Trừ khoản chi phí nêu tại khoản 5.2, Bên B phải chịu toàn bộ chi phí khác liên quan đến hoạt động của Cửa hàng, bao gồm cả chi phí cho những quảng cáo do Bên B đề nghị Bên A thực hiện để phục vụ riêng cho Cửa hàng. Tất cả các chi phí này phải được báo cáo cho Bên A vào hàng tháng theo yêu cầu của Bên A.

5.4. Hàng tháng, từ ngày 01 đến ngày 04 của tháng dương lịch, bên B phải thông báo cho bên A về doanh thu của Cửa hàng bằng bản báo cáo chi tiết và đảm bảo tính trung thực trong quá trình kê khai. Nếu Bên A phát hiện Bên B không trung thực trong quá trình báo cáo doanh thu hàng tháng thì bên A có quyền tạm dừng hoặc đơn phương chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại này mà không phải báo trước và Bên A được yêu cầu bồi thường thiệt hại với mức.....

ĐIỀU 6: GIÁ CẢ, PHÍ NHƯỢNG QUYỀN ĐỊNH KỲ VÀ PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN

6.1. Phí nhượng quyền bao gồm 02 khoản: phí nhượng quyền ban đầu và phí nhượng quyền hàng tháng.

6.1.1. Phí nhượng quyền ban đầu là000.000 VNĐ (*Bằng chữ:đồng*) và được thanh toán thành lần:

- **Lần 1:** Bên B thanh toán cho Bên A 50% phí nhượng quyền ban đầu tương ứng với số tiền**000.000 VNĐ** (*Bằng chữ:đồng*) là trong thời hạn 07 ngày kể từ ngày ký kết hợp đồng này.

- **Lần 2:** Bên B thanh toán cho Bên A 50% phí nhượng quyền ban đầu còn lại tương ứng với số tiền**000.000 VNĐ** (*Bằng chữ:đồng*) là trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày ký kết hợp đồng này.

6.1.2. Phí nhượng quyền hàng tháng được tính bằng:% tổng doanh thu tháng liền kề trước đó của Cửa hàng của Bên B trong 3 năm đầu tiên,% trong 2 năm tiếp theo và% sau 5 năm kể từ ngày Cửa hàng chính thức đi vào hoạt động. Doanh thu này được tính trên doanh thu mà Bên B đạt được từ việc kinh doanh theo Hệ thống mà Bên A cung cấp và chưa trừ đi các chi phí của Cửa hàng, trừ trường hợp nguyên vật liệu Bên B nhập từ bên ngoài đáp ứng được điều kiện nêu tại Điều 4, khoản 4.2, tiết 4.2.12 thì doanh thu đó không tính phí nhượng quyền hàng tháng.

Phí nhượng quyền hàng tháng bên B có nghĩa vụ phải thanh toán cho bên A vào từ ngày 05 đến ngày 10 dương lịch của tháng sau thanh toán cho phí nhượng quyền của tháng trước.

6.2. Phương thức thanh toán: thanh toán theo hình thức chuyển khoản hoặc tiền mặt:

Trong trường hợp thanh toán bằng tiền mặt thì hai bên sẽ tiến hành lập Giấy biên nhận tiền để xác nhận việc thanh toán.

Trong trường hợp thanh toán bằng chuyển khoản thì thông tin thanh toán như sau:

Tên tài khoản:.....

Số tài khoản:.....

Ngân hàng:**chi nhánh**.....

ĐIỀU 7: THỜI HẠN HIỆU LỰC CỦA HỢP ĐỒNG

7.1. Thời hạn của Hợp đồng là 0..... (Năm) năm kể từ ngày ký kết hợp đồng này.

7.2. Sau khi hết thời hạn hợp đồng, hai bên có thể thỏa thuận gia hạn hợp đồng bằng việc ký Phụ lục hợp đồng.

ĐIỀU 8: TẠM NGỪNG HỢP ĐỒNG, CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG VÀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

8.1. Hợp đồng sẽ được tạm ngừng trong các trường hợp sau đây:

8.1.1. Bên B vi phạm nghĩa vụ thanh toán theo Điều 6 của Hợp đồng.

8.1.2. Chủ cho thuê mặt bằng làm ảnh hưởng đến uy tín, thương hiệu “Bumba”.

8.2. Trong trường hợp tạm ngừng Hợp đồng, Bên B không được tiến hành hoạt động kinh doanh và phải đóng cửa Cửa hàng để đảm bảo việc thực thi nghĩa vụ tài chính của Bên B cũng như khắc phục hành vi của chủ thể cho thuê mặt bằng gây ra. Hợp đồng sẽ được tiếp tục thực hiện trở lại khi Bên B khắc phục xong thiệt hại và được Bên A chấp thuận bằng văn bản.

8.3. Hợp đồng nhượng quyền có thể chấm dứt trong các trường hợp sau đây:

8.3.1. Hai bên thỏa thuận chấm dứt hợp đồng bằng văn bản.

8.3.2. Hợp đồng không thể tiếp tục thực hiện vì sự kiện bất khả kháng.

8.3.3. Khi một trong các bên vi phạm bất cứ nghĩa vụ nào trong Hợp đồng thì bên kia có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng. Bên muốn đơn phương chấm dứt hợp đồng cần phải thông báo bằng văn bản cho bên kia biết ít nhất 60 ngày trước khi đơn phương chấm dứt hợp đồng, trừ trường hợp quy định tại khoản 5.4, Điều 5 của Hợp đồng này.

8.3.4. Bất kỳ bên nào cũng có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng nếu Cửa hàng lỗ 06 tháng liên tiếp được thể hiện trên hồ sơ tài chính hợp lệ của Bên B. Trường hợp này, bên muốn chấm dứt hợp đồng cần phải thông báo bằng văn bản cho bên kia biết ít nhất 60 ngày trước khi đơn phương chấm dứt hợp đồng.

8.4. Trong mọi trường hợp chấm dứt hợp đồng, toàn bộ tài sản được thiết kế theo tiêu chuẩn chung của Hệ thống nhằm mục đích nhận diện thương hiệu sẽ được tháo dỡ, tiêu hủy hoặc bán lại cho bên A trong vòng 07 ngày kể từ ngày chấm dứt hợp đồng.

8.5. Khi hai bên xảy ra tranh chấp sẽ được giải quyết như sau:

Trong trường hợp có bất kỳ mâu thuẫn, tranh chấp hay bất đồng nào phát sinh giữa các bên trong khi thực hiện hợp đồng này, các bên đồng ý ưu tiên giải quyết tranh chấp bằng thương lượng, hòa giải. Trường hợp tranh chấp không thể giải quyết bằng thương lượng, hòa giải, một trong các bên có quyền yêu cầu Tòa án có thẩm quyền giải quyết theo quy định của pháp luật Việt Nam.

ĐIỀU 9: PHẠT HỢP ĐỒNG VÀ BỒI THƯỜNG THIẾT HẠI

9.1. Hai bên cam kết thực hiện tất cả những điều khoản đã cam kết trong hợp đồng. Bất kỳ bên nào vi phạm bất kỳ điều khoản nào trong hợp đồng thì đều phải chịu phạt vi phạm với mức:000.000 (.....đồng) (không được vượt quá 8% phần giá trị nghĩa vụ bị vi phạm) (trừ trường hợp bất khả kháng).

9.2. Bất kỳ bên nào vi phạm hợp đồng gây thiệt hại bao gồm vô hình và hữu hình cho bên kia (trừ trường hợp bất khả kháng) thì sẽ chịu trách nhiệm bồi thường toàn bộ thiệt hại xảy ra.

9.3. Thời hạn thanh toán tiền phạt hợp đồng và bồi thường thiệt hại là sau 30 ngày, kể từ ngày bên vi phạm nhận được văn bản thông báo về tiền phạt hợp đồng, bồi thường thiệt hại từ bên bị vi phạm.

Hình thức thanh toán: có thể bằng tiền mặt hoặc thông qua chuyển khoản.

Trong trường hợp thanh toán bằng tiền mặt thì hai bên sẽ tiến hành lập Giấy biên nhận tiền để xác nhận việc thanh toán.

Trong trường hợp thanh toán bằng chuyển khoản thì thông tin thanh toán như sau:

Tên tài khoản:

Số tài khoản:

Ngân hàng:**chi nhánh**.....

ĐIỀU 10: SỰ KIỆN BẤT KHẢ KHÁNG

10.1. Sự kiện bất khả kháng là những sự kiện xảy ra sau khi ký hợp đồng, xảy ra một cách khách quan không thể lường trước được và không thể khắc phục được mặc dù đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết và khả năng cho phép bao gồm: chiến tranh, tai nạn, nội chiến, đình công, cấm vận, thiên tai

10.2. Khi sự kiện bất khả kháng xảy ra, bên gặp sự kiện bất khả kháng phải tiến hành thông báo ngay bằng văn bản cho bên kia trong khoảng thời gian.....ngày, kể từ ngày có sự kiện bất khả kháng xảy ra và phải áp dụng ngay các biện pháp ngăn chặn, khắc phục tối đa thiệt hại xảy ra.

10.3. Trong trường hợp bên gặp sự kiện bất khả kháng vi phạm hợp đồng do sự kiện bất khả kháng mà không thực hiện thủ tục thông báo như đã nêu trên hoặc không áp dụng các biện pháp ngăn chặn, khắc phục thiệt hại thì vẫn phải chịu trách nhiệm do vi phạm hợp đồng theo Điều 9 của Hợp đồng.

ĐIỀU 11: ĐIỀU KHOẢN CHUNG

11.1. Hợp đồng này được tuân thủ và chịu sự điều chỉnh của Pháp luật nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

11.2. Các bên có trách nhiệm thông tin kịp thời cho nhau tiến độ thực hiện công việc. Mọi sửa đổi, bổ sung hợp đồng này đều phải được làm bằng văn bản và có chữ ký của hai bên. Các phụ lục là phần không tách rời của hợp đồng.

11.3. Hợp đồng có giá trị trong 5 năm và chỉ áp dụng tại 01 Cửa hàng.

Hợp đồng này gồm trang, có hiệu lực kể từ ngày ký và được lập thành hai bản, mỗi bên giữ một bản, các bản có giá trị pháp lý như nhau.

Bên A

Bên B

Giám Đốc

2. Hợp đồng nhượng quyền thương hiệu

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

-----***-----

HỢP ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG HIỆU

- Căn cứ vào Luật thương mại của nước CHXHCN Việt Nam
- Căn cứ vào ...
- Căn cứ vào nhu cầu của bên B và khả năng đáp ứng của bên A.
Hôm nay, ngày tháng năm..., tại Công ty Cổ phần tại , chúng tôi gồm:
CÔNG TY CỔ PHẦN
(Là pháp nhân sở hữu hợp pháp thương hiệu)
Trụ sở chính:
Điện thoại :
GPKD số :
Mã số thuế :
Tài khoản số :
Do Ông :- Giám đốc làm đại diện.

ĐẠI LÝ ĐƯỢC NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG HIỆU

(Được gọi tắt là “ĐẠI LÝ ”)

Địa chỉ kinh doanh :
Điện thoại cửa hàng :
GPKD số :
Mã số thuế :
Địa chỉ liên lạc:
Điện thoại:Fax:
Do Ông :..... - Chủ ĐẠI LÝ làm đại diện
CMND số : Cấp ngày:..... tại.....

PHẦN I: GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ

1. Thương hiệu: Là tài sản hữu hình và vô hình được tạo ra từ nhãn hiệu sản phẩm và mô hình kinh doanh độc đáo sáng tạo bởi công ty..... đã được đăng ký bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp và được thừa nhận bởi pháp luật nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam.
2. Đại lý là tại địa chỉ :..... đã được Công ty cổ phầnbổ nhiệm làm Đại lý và chịu ràng buộc bởi các điều kiện của hợp đồng này. Cửa hàng là thuộc quyền sở hữu của Đại lý.
3. Sản phẩm: Là các sản phẩm do Công ty cổ phần trực tiếp nghiên cứu, khai thác & phân phối cho Đại lý để cung cấp cho khách hàng, các sản phẩm được quy định theo phụ lục đính kèm.
4. Mô hình thiết kế theo phong cách của công ty
..... là nơi cung cấp cho người tiêu dùng các sản phẩm về ẩm thực mang phong cách đặc trưng

công nghệ của thế hệ trẻ trong thời đại Internet. Phong cách được thể hiện thông qua chất lượng sản phẩm, công thức chế biến và phong cách phục vụ riêng độc quyền và sáng tạo, được giám sát chặt chẽ và liên tục bởi công ty Tất cả các Hội Quán đều mang đậm triết lý này thông qua các đợt tập huấn được tổ chức bởi công ty

..... cũng cung cấp một cơ hội lớn lao cho các đối tác – là Đại lý chính thức của công ty Cao Nguyên – để tạo dựng một cơ sở kinh doanh căn bản và lâu dài trong thời đại mới, thời đại của công nghệ thông tin. Công ty Cao Nguyên cam kết hỗ trợ tối đa cho các đại lý về công nghệ, phong cách, đào tạo và quảng bá để nâng cao hình ảnh của các Hợp tác với, các ĐẠI LÝ có được cơ hội trở thành thành viên của một trong những công ty công nghệ cao đầy tham vọng tại Việt Nam trong kỷ nguyên mới, kỷ nguyên của công nghệ thông tin không dây. Các đối tác nhượng quyền cũng được quyền sử dụng và khai thác trong phạm vi cho phép thương hiệu đã được đăng ký bản quyền.

- là diễn đàn thật cho việc gặp gỡ, trao đổi thông tin, kinh nghiệm không những trong lĩnh vực ứng dụng công nghệ thông tin và truyền thông mà còn đẩy mạnh mối quan hệ gần gũi và tạo ra cơ hội hợp tác mới cho tất cả các thành viên tham gia.
- là nơi có thể triển khai thử nghiệm các kinh nghiệm học hỏi được từ việc sử dụng các sản phẩm mới, công nghệ mới đặc biệt là công nghệ thông tin và các thiết bị máy tính cầm tay.
- cố gắng là nơi tin cậy để các thành viên tham gia mua bán, trao đổi các sản phẩm PDA và các phụ kiện.

- có cơ hội được nâng cấp để trở thành một trung tâm bảo hành và hỗ trợ dịch vụ chuyên nghiệp trực thuộc công ty Cao Nguyên.

- là nơi :

- o Các bạn doanh nhân có thể có đầy đủ các phương tiện như Internet băng thông rộng không dây, Fax, Photo, Scan, liên lạc thông qua các cuộc gọi VoIP.

- o Các bạn sinh viên đến trao đổi và tìm tòi các kiến thức phục vụ cho học tập.

- o Các bạn trẻ yêu thích công nghệ gặp gỡ, trao đổi và kiểm chứng các kinh nghiệm của mình.

- o Đặc biệt với các sản phẩm âm thực cao cấp và độc quyền mang màu sắc và phong cách công nghệ mà không nơi nào có được.

Nền tảng của phong cách là tính cách trẻ trung hiện đại, mạnh mẽ, sáng tạo đặc trưng của công nghệ Wifi. Phong cách của được thể hiện qua các đặc trưng cụ thể sau, nhằm tạo cho chuỗi một phong cách riêng biệt Toàn bộ các được thiết kế mang phong cách riêng và được sự thống nhất bởi các chuyên gia tư vấn thiết kế của công ty và các đại lý nhằm tạo sự đồng nhất về không gian và ý tưởng, giúp khách hàng dù đi đến quán nào cũng cảm thấy thân yêu như quán ở quê nhà.

PHẦN II : CÁC ĐIỀU KHOẢN

Hai bên thỏa thuận và đi đến ký kết hợp đồng theo các điều khoản sau:

Điều 1: Đối tượng hợp đồng

Bên A (bên nhượng quyền) cho phép bên B (người nhận quyền) quyền phân phối hàng hóa và dịch vụ theo phương thức của hệ thống Hệ thống này được thiết kế bởi Bên A và chịu sự kiểm soát và trợ giúp định kỳ của Bên A.

Bên B có quyền được sử dụng một tập hợp các quyền độc quyền, gắn liền với thương hiệu và hệ thống 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 một khoản phí nhượng quyền hàng năm trả cho bên A.

Phí nhượng quyền hàng năm được tính bằng :000.000,00 VNĐ/năm (.....). 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 II: Phạm vi quyền sử dụng thương hiệu

2.1. Đại lý được sử dụng nhãn hiệu 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 có hiệu lực, Đại lý phải nhận được sự đồng ý chính thức bằng văn bản từ Công ty cổ phần (là pháp nhân sở hữu thương hiệu).

2.2. Khai thác những lợi ích hữu hình, vô hình trên nền tảng uy tín của thương hiệu để giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh đồng thời tiết kiệm thời gian và công sức cho việc quảng bá cửa hàng.

Điều III : Các tiêu chí hình thành hội quán

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

3.1 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 Vì vậy, ĐẠI LÝ phải xem xét đánh giá cẩn thận trước khi quyết định thuê mặt bằng.

Địa điểm đẹp là những địa điểm được đánh giá là có khả năng kinh doanh tốt, mang lại hình ảnh hiệu quả và tôn vinh thương hiệu

Quy định về việc lựa chọn địa điểm

Để trở thành một, các ĐẠI LÝ phải có một địa điểm thỏa mãn một trong các yêu cầu sau :

- Diện tích kinh doanh tương đối lớn (50m² trở lên), khả năng đầu tư vào mặt bằng cao và hội đủ một trong các điều kiện sau :

+ Là nơi tập trung đông dân cư: gần chợ, trường học, bệnh viện, khu công nghiệp, khu vui chơi, khu du lịch ...

+ Là nơi dễ thấy, dễ nhìn : ngã ba, ngã tư, ngã năm hoặc những vòng xoay, những quảng trường, khu du lịch dành riêng cho người đi bộ.

+ Là nơi tập trung những quán cà phê đang kinh doanh thịnh vượng. Đây là những khu phố, dãy phố cà phê nổi tiếng đã được người tiêu dùng biết đến.

+ Nơi đang phát triển thành những thành phố trong tương lai.

+ 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 những người có mặt bằng chủ sở hữu. Trường hợp mặt bằng thuê thì hợp đồng thuê nhà phải có hiệu lực từ 03 năm trở lên.

- Diện tích kinh doanh được hiểu là phần diện tích kinh doanh thực, không bao gồm diện tích khu vực pha chế và công trình phụ (nhà vệ sinh, nhà bếp, kho...)

Thủ tục thuê mượn mặt bằng

Tiến trình thuê mượn mặt bằng : xác định được vị trí, địa điểm thuận tiện kinh doanh, ĐẠI LÝ phải thông báo ngay cho Công ty cổ phần 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, ĐẠI LÝ 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 thuộc công ty Cao Nguyên. Tùy theo quy mô từng địa điểm, ĐẠI LÝ phải tiến hành sửa chữa hoặc

xây dựng của mình trong vòng 60 ngày. Nếu quá thời hạn 60 ngày mà H..... vẫn chưa hoạt động kinh doanh thì công ty có quyền xem xét hủy bỏ hiệu lực hợp đồng. Trường hợp ngoại lệ cần phải có văn bản do ĐẠI LÝ gửi cho để xem xét việc kéo dài thời gian thi công.

3.2 CON NGƯỜI THAM GIA HỢP TÁC

- Thiện chí hợp tác
- Ưu tiên người có kinh nghiệm kinh doanh trong ngành dịch vụ
- Hiểu biết về thị trường sẽ kinh doanh, có khả năng quản lý.

3.3 TUÂN THỦ KHOẢNG CÁCH SO VỚI CÁC ĐẠI LÝ NHƯỢNG QUYỀN HIỆN CÓ.

Ghi chú: Riêng với các khu biệt lập như : tòa nhà – cao ốc văn phòng, sân bay, khu vui chơi - giải trí, nhà ga, siêu thị ... công ty Cao Nguyên được quyền mở các đại lý nhượng quyền mới mà không cần tuân thủ theo tiêu chí này.

Điều IV: Trách nhiệm của Công ty (.....)

4.1 Bên A có trách nhiệm duy trì và phát triển phương thức và hệ thống các với các tiêu chí như sau :

- Tiêu chuẩn của : Địa điểm, các biển hiệu, biển quảng cáo, vé gửi xe, thiết kế trang trí nội thất, trang bị bàn ghế, khăn trải bàn, cốc tách, vật dụng pha chế, đồ uống, văn phòng phẩm, đồng phục của nhân viên, menu, giấy lau, hệ thống order và thanh toán, vật dụng quảng cáo, card visit, brochure. . .được thống nhất thiết kế theo phong cách của toàn bộ hệ thống (Xem phụ lục bảng liệt kê chi tiết và mẫu mã thiết kế kèm theo).

- Tiêu chuẩn về con người, hệ thống quản lý: Được tuyển chọn, đào tạo và xác lập theo phong cách

- Tiêu chuẩn về công nghệ: Duy trì và phát triển hệ thống Wifi (có thể mở rộng WiMAX trong thời gian không xa) với các thiết bị, phần mềm tiêu chuẩn cho việc vận hành, bảo trì và quản lý hệ thống. Hệ thống luôn được vận hành với tốc độ cao nhất có thể và được sự hỗ trợ thường xuyên của đơn vị cung cấp đường truyền. (theo sự cam kết & thỏa thuận của Công ty và các đơn vị trên).

- Tiêu chuẩn về hàng hóa cung cấp cho các cửa hàng nhượng quyền : là các sản phẩm nhãn hiệu được đăng ký bởi cục sở hữu công nghiệp và theo cam kết chất lượng của công ty Hàng hóa cũng có thể bao gồm các sản phẩm thực phẩm (cafe gói mang thương hiệu, beer hoặc các thực phẩm ăn uống khác), các thiết bị hay cũng có thể là các giải pháp khai thác công nghệ Wifi do công ty cung cấp cho các ĐẠI LÝ (được liệt kê bởi các phụ lục và cập nhật thường xuyên).

4.2 Tư vấn thiết kế miễn phí với các chất liệu trang trí nội ngoại thất theo phong cách Tư vấn các địa chỉ có giá ưu đãi tốt nhất cho việc thi công nội thất, cung cấp các thiết bị, vật phẩm theo mẫu hoặc giới thiệu đơn vị thi công, nhà cung cấp có chất lượng.

Thiết kế, lắp đặt, cài đặt hệ thống vận hành Wifi miễn phí (bao gồm ADSL modem & AP, thiết bị mạng LAN, giải pháp VPN, VoIP point-point, máy chủ, phần mềm bảo mật quản lý vận hành...). Thiết bị phục vụ công nghệ Wifi sẽ được công ty cài đặt và bán ưu đãi trả chậm cho ĐẠI LÝ trong thời hạn hai (2) năm. (với giá trị bằng hoặc nhỏ hơn000.000 đ. Nếu phần đầu tư cho thiết bị trên có giá trị thực tế lớn hơn000.000 đ thì bên đại lý sẽ phải đầu tư phần giá trị vượt trội đó). Phần thiết bị được bán trả chậm cho ĐẠI LÝ có thời hạn hai (2) năm này sẽ được công ty và ĐẠI LÝ thống nhất giá trị bằng giấy ghi nợ và được quy đổi ra đôla Mỹ (USD). Hết thời hạn cho nợ, ĐẠI LÝ có trách nhiệm hoàn trả số kinh phí này cho công ty

4.3 Quảng bá thương hiệu bằng mọi hình thức để luôn là một trong những thương hiệu hàng đầu Việt Nam.

4.4 Cung cấp một số sản phẩm, giải pháp công nghệ theo yêu cầu của ĐẠI LÝ với giá ưu đãi của đại lý (sẽ được thỏa thuận bởi một hợp đồng khác nằm ngoài hợp đồng này)

4.5 Bên A chịu trách nhiệm kiểm soát và trợ giúp định kỳ nhằm bảo đảm chất lượng hàng hóa và

dịch vụ do bên nhượng quyền cung cấp. Bố trí nhân sự (nhân viên Tư vấn hỗ trợ) có nhiều kinh nghiệm trong ngành kinh doanh dịch vụ, công nghệ PDA, IT thăm viếng đại lý (ít nhất 1 lần/tháng) để tư vấn và giải quyết kịp thời những yêu cầu, khó khăn của ĐẠI LÝ.

Tư vấn giải pháp kinh doanh nhằm giúp ĐẠI LÝ kinh doanh hiệu quả.

Tư vấn, đào tạo thường xuyên đội ngũ hỗ trợ kỹ thuật, cam kết cung cấp các công việc về giải pháp, sửa chữa kỹ thuật chuyên sâu với giá ưu đãi đại lý.

4.6 Bên A đảm bảo việc sở hữu quyền khai thác và sử dụng các thương hiệu liên quan, các tên miền, ... và cấp quyền sử dụng các đối tượng sở hữu trí tuệ cho bên B.

4.7 Bảo mật các thông tin liên quan đến hoạt động kinh doanh đại lý.

Điều V: Trách nhiệm & các quyền lợi khác của đại lý

Trách nhiệm:

5.1 Đăng ký các giấy phép kinh doanh cần thiết để kinh doanh hợp lệ.

5.2 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 ĐẠI LÝ mà không ảnh hưởng đến uy tín thương hiệu và chuỗi của Công ty cổ phần

5.3 Có trách nhiệm cùng xây dựng và bảo vệ uy tín, hình ảnh thương hiệu trong thời gian hợp đồng có hiệu lực:

Luôn giữ hình ảnh hệ thống đồng nhất, cụ thể:

- Trang bị đủ các danh mục vật phẩm Thực hiện và sử dụng đúng mục đích.

- Không sử dụng vật phẩm nhãn hiệu khác cạnh tranh với thương hiệu

- Thiết kế cửa hàng, trang trí theo đúng định hướng và phong cách nhận diện của

- Với những hạng mục mà ĐẠI LÝ tự thực hiện theo nhu cầu thực tế cần phải có sự tham khảo ý kiến và sự đồng ý chính thức bằng văn bản của Công ty cổ phần

- Không trưng bày các biểu tượng, logo, hình ảnh mang tính quảng cáo của sản phẩm khác cạnh tranh với hệ thống ở bên trong và bên ngoài cửa hàng.

5.4 Phối hợp cùng Công ty cổ phần và hệ thống 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.

5.5 Tạo thuận lợi cho kiểm tra cửa hàng (nếu cần thiết) và cung cấp đầy đủ thông tin về thực trạng kinh doanh.

5.6 Không cung cấp các thông tin liên quan đến hệ thống 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. ĐẠI LÝ đảm bảo rằng các nhân viên của mình sẽ tuân thủ điều kiện này.

5.7 Tháo dỡ và hoàn trả lại (nếu có) toàn bộ các trang trí, hình ảnh, biểu tượng, logo liên quan đến thương hiệu trong thời hạn 07 (bảy) ngày kể từ ngày hợp đồng được chấm dứt.

5.8. Trả đầy đủ phí nhượng quyền hàng năm và các chi phí phát sinh do hoạt động hợp tác kinh doanh hàng năm cho bên A.

5.9 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 và bên B không có quyền nhượng cho bên thứ 3. Trong trường hợp bên A phát hiện thấy dấu hiệu trên, Bên A có quyền tạm ngừng cấp quyền 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.

Quyền lợi :

5.10 Quyền khai thác khách hàng

Khai thác khách hàng của ĐẠI LÝ được hiểu là chỉ nằm trong phạm vi khuôn viên quán.

5.10.1 Khu vực địa lý đặc thù (không gian đóng):

..... được quyền mở thêm ĐẠI LÝ trong những khu vực địa lý mang tính biệt lập với bên ngoài

chẳng hạn khu chế xuất, tòa nhà cao ốc, siêu thị, khu vui chơi giải trí, sân bay, nhà ga...

5.10.2 Khu vực bình thường :

Dựa trên điểm số cho 5 hạng mục chuẩn để chọn lựa quyết định nên hay không nên mở đại lý:

Mật độ dân số Lưu lượng khách Góc đường Loại hình đô thị Trọng số kinh doanh thức uống Quy mô quán

(số bàn)

< 180 người/phút 1 chiều Không trực thuộc TW Khu phố cà phê 20 bàn trở lên

180 người/phút 2 chiều Trực thuộc TW Khu phố thường 21 – 30 bàn

> 180 người/phút Ngã 3 31 – 50 bàn

Ngã 4 51-70 bàn

Ngã 5 trở lên Trên 70 bàn

Ghi chú: Thành phố trực thuộc TW gồm: Tp.HCM, Đà Nẵng, Hà Nội, Hải Phòng

5.11.3 Huấn luyện - Đào tạo :

- Huấn luyện đào tạo ít nhất 2 lần/ năm cho:

+ Nhân viên: Phục vụ hỗ trợ khách hàng, kỹ thuật pha chế...

+ Quản lý: Kỹ năng quản lý, quản lý quán cà phê...

+ Các chuyên đề về âm thanh, ánh sáng, các tư vấn về âm thanh ánh sáng phù hợp...

+ Các chương trình riêng mang tính đặc thù của chuỗi

- Huấn luyện về sử dụng và khai thác các thiết bị dựa trên công nghệ Wifi.

5.11. Hưởng lợi ích trực tiếp hoặc gián tiếp từ các chương trình quảng bá thương hiệu do Bên A thực hiện.

Đây là chương trình được công ty thực hiện chung cho toàn hệ thống ĐẠI LÝ nhượng quyền nhằm làm cho người tiêu dùng ngày càng biết đến thương hiệu, khẳng định vị trí số 1 trong lĩnh vực tại Việt Nam, góp phần kích thích người tiêu dùng sử dụng các sản phẩm của hệ thống, bao gồm :

- Tham gia các hội thảo liên quan tới công nghệ chuyên ngành

- Tài trợ các chương trình – hoạt động thu hút nhiều người tiêu dùng

- Thực hiện các chương trình PR, quảng cáo, quảng bá thương hiệu trên các phương tiện thông tin đại chúng, trong và ngoài nước.

Điều VI: Sản phẩm – chiết khấu

6.1

6.1.1 Có trách nhiệm bán các sản phẩm đảm bảo chất lượng hàng hóa theo tiêu chuẩn đã đăng ký với cơ quan nhà nước. (Đối với các mặt hàng thiết bị, phụ kiện khai thác công nghệ IT, Wifi... sẽ được thỏa thuận bởi một hợp đồng khác nằm ngoài hợp đồng này)

6.1.2 Có mức giá ưu đãi dành cho ĐẠI LÝ so với giá bán lẻ với những sản phẩm do cung cấp (Xem phụ lục đính kèm).

6.2 Đại lý

6.2.1 Luôn có đủ sản phẩm của cung cấp để trưng bày và bán cho khách hàng.

6.2.2 Bảo quản và bán hàng đúng theo tiêu chuẩn của hệ thống

6.2.3 Không mua bán và sử dụng các sản phẩm (hoặc dịch vụ) cạnh tranh trực tiếp với hệ thống

6.2.4 Đại lý cam kết không bán ra thị trường các sản phẩm cùng loại với các sản phẩm của hệ thống khác với giá quy định. Giá quy định là giá được công ty Cao Nguyên cập nhật liên tục theo địa chỉ www.....

6.2.5 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 cung cấp.

Điều VII : Phương thức đặt hàng và giao hàng

7.1 Đặt hàng: ĐẠI LÝ có thể đặt hàng trực tiếp, qua điện thoại, fax theo định kỳ hay đột xuất.

7.2 Giao hàng :

..... giao hàng căn cứ theo biểu đặt hàng của các đại lý. Việc giao hàng sẽ được cập nhật và chuyển theo định kỳ cho các đại lý.

Điều VIII : Phương thức thanh toán

8.1 Thanh toán :

8.1.1 Phần chi phí nhượng quyền hàng năm000.000 VNĐ (bằng chữ : Mười hai triệu đồng/ một năm) được thanh toán ngay sau khi ký hợp đồng. Đối với các năm tiếp theo ĐẠI LÝ sẽ có trách nhiệm thanh toán vào ngày đầu tiên của năm tiếp theo.

8.1.2 Phần thanh toán của các sản phẩm hàng hóa do hệ thống cung cấp cho ĐẠI LÝ (các sản phẩm thực phẩm, vật dụng dùng chung trong toàn bộ hệ thống) được thanh toán theo thỏa thuận từng lô hàng.

8.2 ĐẠI LÝ thanh toán tiền cho bằng một trong các phương thức sau :

8.2.1 Bằng tiền mặt: Ngay sau khi nhận đủ hàng, ĐẠI LÝ giao tiền cho nhân viên giao nhận với đúng họ tên (căn cứ theo thẻ nhân viên) đã được thông báo bằng văn bản cho Đại lý.

8.2.2 Bằng chuyển khoản: ĐẠI LÝ thanh toán qua Ngân hàng trước khi nhận hàng.

Điều IX : Hiệu lực hợp đồng

Hợp đồng có hiệu lực 02 (hai) năm kể từ ngày ký (từ ngày...đến ngày...). Các phụ lục đính kèm là một phần không thể tách rời của hợp đồng này.

Điều X: Thanh lý hợp đồng

Hợp đồng này có thể được chấm dứt và thanh lý theo các trường hợp sau :

10.1 Hết hiệu lực mà hai bên không tiến hành gia hạn.

10.2 ĐẠI LÝ vi phạm một trong các điều khoản đã cam kết trong hợp đồng này.

10.3 Một trong hai bên bị giải thể, phá sản hoặc bị đình chỉ hoạt động bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

10.4 ĐẠI LÝ tự ý ngừng kinh doanh cửa hàng liên tục trong 02 (hai) tháng mà không thông báo lý do bằng văn bản chính thức cho công ty

10.5 ĐẠI LÝ có hành vi vi phạm pháp luật hình sự, dân sự, kinh tế nghiêm trọng làm ảnh hưởng tới khả năng kinh doanh của hoặc uy tín của toàn hệ thống.

Điều XI : Bất khả kháng

Trường hợp bất khả kháng là những trường hợp xảy ra mà sau khi ký kết hợp đồng, do những sự kiện có tính chất bất thường xảy ra mà các bên không thể lường trước được và không thể khắc phục được như : chiến tranh, nội chiến, đình công, cấm vận, thiên tai.

Điều XII: Điều khoản chung

Trong trường hợp có bất kỳ mâu thuẫn, tranh chấp hay bất đồng nào phát sinh giữa các bên trong khi thực hiện hợp đồng này, các bên đồng ý giải quyết tranh chấp bằng thương lượng, hòa giải.

Trường hợp tranh chấp không thể giải quyết bằng thương lượng, hai bên thỏa thuận sẽ yêu cầu Tòa án có thẩm quyền giải quyết tranh chấp này theo quy định của pháp luật Việt nam.

Hợp đồng này được làm thành 02 (hai) bản, có giá trị pháp lý như nhau. Công ty Cổ phần giữ 01 (một) bản, ĐẠI LÝ giữ 01 (một) bản.

ĐẠI DIỆN CÔNG TY CỔ PHẦN.....

ĐẠI DIỆN ĐẠI LÝ.....