**HỢP ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI**

Số:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Hợp Đồng này được lập và ký ngày …tháng…năm…..giữa:

**Bên Nhượng Quyền:** [Tên đăng ký]

Trụ sở chính: […]

GCNĐKKD số: […] Được cấp bởi: […]

Điện thoại: […] Fax: […]

Đại diện bởi: […] Chức vụ: […]

**Sau đây được gọi là “Bên A”.**

**Bên Nhận Quyền:** [Tên đăng ký]

Trụ sở chính: […]

GCNĐKKD số: […] Được cấp bởi: […]

Điện thoại: […] Fax: […]

Đại diện bởi: […] Chức vụ: […]

**Sau đây được gọi là “Bên B”.**

Bên A và Bên B (sau đây gọi riêng là “Bên” và gọi chung là “Các bên”) đồng ý ký kết Hợp đồng Nhượng quyền thương mại (“Hợp đồng”) với những điều khoản như sau:

1. Cơ sở của Hợp đồng
2. Bên A đã thiết lập và vận hành hệ thống kinh doanh […] sử dụng nhãn hiệu, kiểu dáng công nghiệp, tên thương mại, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, quảng cáo, bí mật thương mại, cũng như phương thức kinh doanh độc quyền trong […] năm (ít nhất 01 năm) và đã đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại với cơ quan có thẩm quyền theo quy định của Pháp luật Việt Nam.
3. Nay Bên A mong muốn cấp quyền thương mại cho Bên B điều hành Cửa hàng nhượng quyền thương mại tại địa điểm […] theo các điều khoản và điều kiện được nêu trong Hợp đồng này.
4. Nội dung nhượng quyền
5. Bên A bằng hợp đồng này cho phép và yêu cầu Bên B tự mình tiến hành công việc kinh doanh (cung cấp hàng hoá hoặc dịch vụ) theo phương thức của hệ thống nhượng quyền […] gắn liền với thương hiệu của Bên A.
6. Bên B có quyền được sử dụng một tập hợp các quyền gắn liền với thương hiệu […] của Bên A như quyền đối với nhãn hiệu, kiểu dáng công nghiệp, tên thương mại, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, quảng cáo, bí mật thương mại, … đã được cấp phép của Bên A để thực hiện hoạt động kinh doanh và đồng ý rằng các quyền trên có thể bị thay đổi, cải thiện và phát triển thêm bởi Bên A trong tương lai.
7. Bên B cam kết thực hiện một cách trung thực, siêng năng các nghĩa vụ của mình theo Hợp đồng này và nỗ lực cùng với Bên A để xây dựng và phát triển hệ thống […]
8. Bên B phải cung cấp các sản phẩm hoặc dịch vụ như Bên A chỉ định đồng thời bị hạn chế sản xuất, cung cấp bất kỳ sản phẩm hoặc dịch vụ nào không được Bên A chấp thuận trong phạm vi của Hợp đồng này.
9. Bên B phải mua các sản phẩm được sản xuất hoặc phân phối bởi Bên A hoặc Bên thứ ba do Bên A chỉ định đối với các nguyên liệu, sản phẩm chính yếu phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Bên B. Đối với các nguyên liệu, sản phẩm phụ, không chính yếu, Bên B được phép mua từ Bên khác nhưng phải được sự phê duyệt của Bên A.
10. Trong khi thực hiện hợp đồng này, Bên B chịu sự kiểm soát của Bên A trong quá trình hoạt động kinh doanh.
11. Phí nhượng quyền và thanh toán
12. Phí nhượng quyền ban đầu: Bên B thanh toán cho Bên A là […]. Phí nhượng quyền được thanh toán cho 100% cho Bên A ngay khi ký kết hợp đồng này.
13. Phí duy trì nhượng quyền/phí bản quyền: Hàng tháng Bên B phải thanh toán cho Bên A phí duy trì nhượng quyền với mức tương đương […] % doanh thu hoặc lợi nhuận ròng hàng tháng của Bên B *(tùy thuộc thỏa thuận giữa hai bên).*

*[Ngoài ra các bên có thể thỏa thuận các loại phí khác như phí quảng cáo, tiếp thị, phí đào tạo, phí tồn kho ban đầu…]*

1. Việc thanh toán sẽ được thực hiện bằng phương thức chuyển khoản vào tài khoản của Bên A theo các thông tin dưới đây:

Chủ tài khoản : […]

Tài khoản số : […]

Tại Ngân hàng : […]

Địa chỉ Ngân hàng : […]

1. Phạm vi nhượng quyền thương mại
2. Bên B được cấp quyền và nhượng quyền thương mại để sở hữu và vận hành một Cửa hàng nhượng quyền thương mại tại địa điểm […] bằng việc mở một Cửa hàng và tiến hành hoạt động kinh doanh theo phương thức đã thỏa thuận tại Điều 1 Hợp đồng này.
3. Bên B chỉ được thay đổi địa điểm kinh doanh, nhượng quyền lại cho Bên thứ ba hoặc phát triển thêm hệ thống cửa hàng khi và chỉ khi được sự đồng ý bằng văn bản của Bên A. Nếu Bên B đã vận hành Cửa hàng nhượng quyền trên một năm và mong muốn di dời Cửa hàng đến địa điểm khác thì Bên A phải gửi văn bản đề xuất cho Bên A trong đó phải nêu rõ lý do yêu cầu di dời và địa điểm mới được đề xuất. Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận được đề xuất của Bên B về việc chuyển địa điểm, Bên A phải có văn bản trả lời chấp thuận hoặc không chấp thuận với đề xuất của Bên B. Nếu việc di dời địa điểm kinh doanh được chấp thuận, Bên B phải trả thêm các loại phí cho Bên A liên quan đến việc hỗ trợ cho địa điểm mới.
4. Bên A cam kết trong phạm vi bán kính […] chỉ duy nhất Cửa hàng của Bên B được hoạt động. Bên A không được trực tiếp hoặc gián tiếp mở thêm bất kỳ Cửa hàng nào khác cùng thương hiệu cạnh tranh trực tiếp với Bên B trừ khi được sự đồng ý bằng văn bản của Bên B.
5. Bên B được quyền khai thác những lợi ích hữu hình, vô hình trên nền tảng uy tín của thương hiệu […] của Bên A để giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh đồng thời tiết kiệm thời gian và công sức cho việc quảng bá cửa hàng.
6. Các tiêu chí đối với Cửa hàng nhượng quyền

Cửa hàng của Bên nhận quyền cần đảm bảo những tiêu chí sau:

1. Địa điểm: Địa điểm mà Bên B lựa chọn phải đảm bảo các yêu cầu sau:
2. Diện tích kinh doanh: […]
3. Các yếu tố thuận lợi cho kinh doanh: khu dân cư đông đúc, gần chợ, trường học …
4. Các yêu cầu khác xét thấy cần thiết […]
5. Thời hạn sử dụng mặt bằng: tối thiểu […] năm.
6. Tuân thủ khoảng cách so với các cửa hàng trong chuỗi cửa hàng nhượng quyền của Bên A.
7. Việc thiết kế, thi công nội thất phải tuân theo sự tư vấn từ Bên A.
8. Yêu cầu đối với nhân sự: […]
9. Yêu cầu đối với tài chính: […]
10. Các yêu cầu khác: […]
11. Cam kết của Bên Nhượng quyền
12. Đào tạo, huấn luyện
13. Sau khi ký Hợp đồng nhượng quyền, Bên B hoặc người được Bên B chỉ định chịu trách nhiệm chính trong việc quản lý Cửa hàng nhượng quyền được tham gia chương trình đào tạo, huấn luyện ban đầu do Bên A tổ chức.
14. Chương trình đào tạo được diễn ra trong thời gian […] ngày tại địa điểm […]. Bên B có quyền từ chối tham gia khóa đào tạo, huấn luyện nếu Bên B đã có kinh nghiệm hoặc đã được đào tạo từ trước và cam kết không khiếu nại, tranh chấp về sau.
15. Định kỳ, Bên A sẽ tổ chức các buổi huấn luyện, hội thảo, các chương trình đào tạo khác phục vụ cho lợi ích của Bên B.
16. Hỗ trợ phát triển
17. Bên A cam kết cung cấp cho Bên B danh sách các nhà cung cấp được phê duyệt và chỉ định trong quá trình kinh doanh của Bên B và lên kế hoạch cũng như hỗ trợ quảng cáo phục vụ cho việc khai trương Cửa hàng cũng như trong suốt thời gian thực hiện Hợp đồng.
18. Bên A cam kết tư vấn cho Bên B trong việc thiết kế, thi công, xây dựng, bài trí Cửa hàng nhượng quyền và cử đại diện hỗ trợ tại chỗ liên quan đến hoạt động của Bên B tại địa điểm nhượng quyền.
19. Hướng dẫn vận hành và kiểm soát chất lượng
20. Bên A cam kết cung cấp các tài liệu hướng dẫn vận hành cho Bên B bao gồm hướng dẫn đặt hàng vật tư, nguyên vật liệu, sản xuất, chế biến, bảo quản, pha chế, các kỹ thuật tiếp thị, cách thức vận hành hoạt động tại Cửa hàng nhượng quyền.
21. Bên B cam kết tuân thủ đầy đủ, nghiêm ngặt các hướng dẫn vận hành, các tiêu chuẩn, thông số kỹ thuật có trong hướng dẫn vận hành của Bên A. Hướng dẫn vận hành là tài sản duy nhất thuộc sở hữu của Bên A, Bên B chỉ được quyền sử dụng các hướng dẫn vận hành này trong thời hạn của Hợp đồng này và tuân thủ nghiêm ngặt các điều khoản và điều kiện của tài liệu hướng dẫn. Bên B không được phép sao chép hướng dẫn vận hành hoặc tiết lộ hướng dẫn vận hành này cho bất kỳ cá nhân, tổ chức nào không phải là nhân viên của mình - những người đã ký vào Thỏa thuận bảo mật. Bên B phải trả lại toàn bộ tài liệu hướng dẫn cho Bên A khi Hợp đồng hết hạn hoặc chấm dứt.
22. Bên B tại mọi thời điểm trong thời hạn của Hợp đồng này chỉ được sở hữu, kiểm soát và điều hành Cửa hàng nhượng quyền theo thỏa thuận tại Hợp đồng này. Ngoài ra, Bên B không được điều hành bất kỳ hoạt động kinh doanh nào khác từ hoặc thông qua địa điểm nhượng quyền. Bên B (nếu là pháp nhân) chỉ được vận hành Cửa hàng nhượng quyền được điều chỉnh bởi Hợp đồng này và không có hoạt động kinh doanh nào khác trừ trường hợp được sự chấp thuận bằng văn bản của Bên A.
23. Quảng cáo, tiếp thị
24. Bên A cam kết hỗ trợ các chương trình quảng cáo chung cho toàn bộ hệ thống nhượng quyền hoặc hỗ trợ riêng đối với Cửa hàng nhượng quyền của Bên B theo Hợp đồng này tùy thuộc vào chính sách của Bên A trong từng giai đoạn.
25. Trong trường hợp Bên B tự mình tiến hành hoạt động quảng cáo, tiếp thị thì phải thông báo cho Bên A và được sự chấp thuận bằng văn bản của Bên A trước khi thực hiện đối với tất cả các chương trình quảng cáo hoặc tiếp thị theo bất kỳ hình thức nào bao gồm nhưng không giới hạn quảng cáo trên báo in, báo nói, phương tiện điện tử, băng rôn, bảng quảng cáo, tờ rơi, phiếu giảm giá, đài truyền hình, internet… Bên A có quyền chấp thuận hoặc không chấp thuận đối với bất kỳ chương trình quảng cáo, tiếp thị nào được Bên B gửi cho Bên A nếu xét thấy chương trình đó không đem lại lợi ích đối với Cửa hàng nhượng quyền của Bên B cũng như đối với toàn bộ hệ thống nhượng quyền của Bên A.
26. Trách nhiệm do vi phạm Hợp Đồng

Nếu một Bên vi phạm Hợp đồng này, Bên bị vi phạm sẽ gửi văn bản yêu cầu Bên vi phạm khắc phục. Nếu Bên vi phạm không khắc phục hoặc không thể khắc phục vi phạm đó trong thời theo yêu cầu của Bên bị vi phạm kể từ ngày nhận được thông báo của Bên bị vi phạm, Bên vi phạm phải chịu phạt 8% giá trị phần nghĩa vụ Hợp Đồng bị vi phạm và chịu trách nhiệm bồi thường cho Bên bị vi phạm những thiệt hại thực tế, trực tiếp phát sinh do hành vi của Bên vi phạm.

1. Quyền sở hữu trí tuệ
2. Đối với Bên A
3. Bên A bảo vệ, cam kết bồi thường và đảm bảo cho Bên B trước bất kỳ khiếu nại nào từ bên thứ ba vì lý do các đối tượng gắn với thương hiệu của Bên A trong phạm vi Hợp đồng này vi phạm bằng sáng chế, nhãn hiệu, bản quyền hoặc bất kỳ quyền sở hữu trí tuệ nào của bên thứ ba đó.
4. Điều khoản này vẫn có hiệu lực kể cả sau khi Hợp Đồng này hết hạn hoặc chấm dứt.
5. Đối với Bên B
6. Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương hiệu […] thuộc quyền sở hữu/sử dụng hợp pháp của Bên A.
7. Bên B chỉ sử dụng các quyền sở hữu trí liên quan đến thương hiệu […] cho mục đích thực hiện Hợp đồng này và trong thời gian Hợp đồng này có hiệu lực. Bên B không được lạm dụng hoặc không tuân thủ hướng dẫn của Bên A liên đến việc sử dụng các quyền sở hữu trí tuệ nói trên. Bên B không sử dụng quyền sở hữu trí tuệ của Bên A một cách trái phép hoặc tiết lộ cho bất kỳ người nào mà không được sự đồng ý của Bên A.
8. Điều khoản này vẫn có hiệu lực kể cả sau khi Hợp Đồng này hết hạn hoặc chấm dứt.
9. Bảo mật

Mỗi Bên sẽ không tiết lộ bất cứ thông tin nào liên quan đến Hợp Đồng này hoặc của Bên còn lại cho bất cứ bên thứ ba nào mà không có sự đồng ý trước bằng văn bản của Bên còn lại, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác. Mỗi Bên cam kết có biện pháp phù hợp để đảm bảo rằng những nhân viên có liên quan của mình cũng tuân thủ quy định này và sẽ chịu trách nhiệm trong trường hợp có bất cứ hành vi nào vi phạm quy định này. Điều khoản này sẽ vẫn có hiệu lực kể cả sau khi Hợp Đồng này hết hạn hoặc chấm dứt.

1. Bất khả kháng
2. Bất khả kháng là những sự kiện khách quan nằm ngoài sự kiểm soát của các bên bao gồm nhưng không giới hạn ở: động đất, bão, lũ lụt, gió lốc, sóng thần, lở đất, hỏa hoạn, chiến tranh hay đe dọa chiến tranh… hoặc các thảm họa khác không thể lường trước được; hoặc sự thay đổi của luật pháp bởi chính quyền Việt Nam.
3. Khi một bên không thể thực hiện tất cả hay một phần của nghĩa vụ Hợp đồng do sự kiện bất khả kháng gây ra một cách trực tiếp, Bên này sẽ không được xem là vi phạm Hợp đồng nếu đáp ứng được tất cả những điều kiện sau:
	* 1. Bất khả kháng là nguyên nhân trực tiếp của sự gián đoạn hoặc trì hoãn việc thực hiện nghĩa vụ; và
		2. Bên bị gặp phải sự kiện bất khả kháng đã nỗ lực để thực hiện nghĩa vụ của mình và giảm thiểu thiệt hại gây ra cho Bên kia bởi sự kiện bất khả kháng; và
		3. Tại thời điểm xảy ra sự kiện bất khả kháng, bên gặp phải sự kiện bất khả kháng kháng phải thông báo ngay cho bên kia cũng như cung cấp văn bản thông báo và giải thích về lý do gây ra sự gián đoạn hoặc trì hoãn thực hiện nghĩa vụ.
4. Quyền và nghĩa vụ của Bên A
	1. Quyền của Bên A:
	2. Bên A có quyền sở hữu về với nhãn hiệu hàng hoá, kiểu dáng của sản phẩm, tên thương mại, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, quảng cáo, bí mật thương mại và tất cả các tài sản vô hình khác mang tính chất nhận diện thương hiệu […] của Bên A.
	3. Được thanh toán đầy đủ và đúng thời hạn phí nhượng quyền thương mại theo thỏa thuận tại Hợp đồng này.
	4. Được kiểm tra định kỳ hoặc đột xuất hoạt động của Bên B, đảm bảo sự thống nhất của hệ thống nhượng quyền thương mại.
	5. Được quyền yêu cầu Bên B báo cáo các vấn đề trong quá trình kinh doanh nhằm kiểm tra, giám sát hoạt động kinh doanh của Bên B.
	6. Có quyền thay đổi tiêu chuẩn của hệ thống vận hành khi xét thấy cần thiết cho hệ thống.
	7. Yêu cầu bên B tuân thủ các quy định về quản lý vận hành, đảm bảo chất lượng sản
	phẩm, dịch vụ cung cấp cho khách hàng.
	8. Yêu cầu bên B đảm bảo trưng bày cửa hàng theo đúng tiêu chuẩn của Bên A.
	9. Có quyền đưa ra những quyết định về mặt quản lý của cửa hàng sau khi đã trao đổi bằng văn bản với Bên B.
	10. Nghĩa vụ của Bên A
	11. Cung cấp đầy đủ tài liệu hướng dẫn vận hành cho Bên B.
	12. Hướng dẫn Bên B mua sắm các trang thiết bị, thiết kế, trưng bày, bài trí Cửa hàng theo tiêu chuẩn chung của hệ thống đảm bảo các yêu cầu về nhận diện thương hiệu.
	13. 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.
	14. 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 từ Bên A hoặc từ nhà cung cấp của cả Hệ thống, đảm bảo giá mua không cao hơn giá ngoài thị trường.
		* Cung cấp cho Bên B công thức, bí mật kinh doanh để đảm bảo chất lượng hàng hóa/dịch vụ đồng bộ trong toàn hệ thống.
		* Đảm bảo các nội dung nhượng quyền thương mại trong Hợp đồng này phù hợp với quy định pháp luật.
		* Đảm bảo các yếu tố nhận diện thương hiệu được thống nhất thiết kế theo phong cách của toàn bộ hệ thống. Trong trường hợp có điều chỉnh thì phải được áp dụng kịp thời tại cửa hàng nhượng quyeenf của Bên B một cách đồng nhất với các cửa hàng khác trong toàn bộ hệ thống.
	15. 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.
	16. Nghiên cứu thị trường, thực hiện các hình thức quảng cáo, xúc tiến thương mại.
5. Quyền và nghĩa vụ của Bên Nhận quyền
6. Quyền của Bên B
7. Được yêu cầu Bên A cung cấp đầy đủ các thông tin, tài liệu, trợ giúp kỹ thuật có liên quan đến Hệ thống để có thể hoạt động.
8. Được 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.
9. 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.
10. Có quyền tự quản lý tài chính, doanh thu của Cửa hàng nhượng quyền.
11. Được hỗ trợ tư vấn, hướng dẫn xây dựng, thiết kế, bài trí Cửa hàng nhượng quyền theo đúng chuẩn mô hình của Bên A.
12. Được cung cấp các loại hàng hóa, máy móc, trang thiết bị, vật dụng và nguyên liệu
đặc thù cho hoạt động kinh doanh.
13. Được hưởng lợi ích trực tiếp từ các chương trình quảng cáo, khuyến mại chung từ hệ thống của Bên A.
14. Được hỗ trợ phí quảng cáo, tiếp thị.
15. Nghĩa vụ của Bên B
16. Trả phí nhượng quyền và các khoản thanh toán khác theo hợp đồng nhượng quyền thương mại này.
17. 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 nhượng quyền của Bên B.
* Thanh toán toàn bộ chi phí đầu tư cho Cửa hàng nhượng quyền, bao gồm cả thanh toán tiền lương cho nhân viên làm việc tại cửa hàng của Bên B.
1. 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.
2. Giữ bí mật về bí mật kinh doanh kể từ ngày ký hợp đồng và có trách nhiệm bảo mật thông tin ngay cả sau khi hợp đồng nhượng quyền thương mại chấm dứt.
3. 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 chấm dứt.
4. Điều hành hoạt động phù hợp với hệ thống nhượng quyền thương mại.
5. 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.
6. Minh bạch trong công tác vận hành, báo cáo.
7. Tuân thủ nghiêm chỉnh mọi sự thay đổi của Hệ thống sau khi nhận được thông báo thay đổi của Bên A.
8. Thực hiện các thủ tục pháp lý theo quy định để Cửa hàng nhượng quyền được hoạt động kinh doanh theo quy định pháp luật.
9. 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 cửa hàng nhượng quyền.
10. Có trách nhiệm cùng xây dựng và bảo vệ uy tín, hình ảnh thương hiệu […] trong thời gian hiệu lực của Hợp đồng.
11. Luôn giữ hình ảnh hệ thống […] đồng nhất theo yêu cầu của Bên A.
12. Không kinh doanh hàng hóa/dịch vụ khác cạnh tranh với hàng hóa/dịch vụ của Bên A.
13. Không trưng bày các biểu tượng, logo, hình ảnh mang tính quảng cáo của sản phẩm khác cạnh tranh với hệ thống […] bên trong và bên ngoài cửa hàng.
14. Phối hợp cùng Bên A và hệ thống […] trong việc tổ chức các hoạt động PR, quảng cáo, tiếp thị, khuyến mại…
15. Tạo thuận lợi cho Bên A kiểm tra Cửa hàng và báo cáo đầy đủ cho Bên A về thực trạng kinh doanh của Cửa hàng.
16. Hiệu lực và chấm dứt Hợp đồng
	1. Hợp Đồng này có hiệu lực từ […] đến […].
	2. Hợp Đồng này sẽ chấm dứt trước thời hạn trong những trường hợp sau:
17. Nếu các bên đồng ý chấm dứt bằng văn bản.
18. Nếu bất cứ vi phạm Hợp đồng nào không được khắc phục trong thời hạn […] ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu khắc phục từ Bên không vi phạm. Trong trường hợp này, Bên không vi phạm có quyền đơn phương chấm dứt Hợp đồng bằng cách gửi văn bản thông báo cho Bên vi phạm.
19. Nếu sự kiện bất khả kháng kéo dài quá […] ngày kể từ ngày phát sinh, Hợp Đồng này có thể được chấm dứt dựa trên văn bản thông báo của một Bên cho Bên còn lại.
20. Bên nhượng quyền có quyền chấm dứt Hợp đồng ngay lập tức khi xảy ra bất kỳ sự kiện nào dưới đây:
* Nếu Bên nhận quyền ngừng hoạt động nhượng quyền hoặc từ bỏ Cửa hàng nhượng quyền trong thời hạn […] ngày liên tục hoặc bất kỳ hành động nào của Bên nhận quyền cho thấy Bên này có ý định từ bỏ hoặc ngừng hoạt động nhượng quyền trừ khi hoạt động nhượng quyền bị tạm ngưng, đình chỉ do sự kiện bất khả kháng.
* Nếu Bên nhận quyền mất khả năng thanh toán, bị phá sản, giải thể.
* Bên nhận quyền vi phạm pháp luật nghiêm trọng mà theo ý kiến của Bên nhượng quyền sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng và bất lợi cho hoạt động của Bên nhượng quyền.
* Bên nhận quyền vi phạm nghiêm trọng nghĩa vụ thanh toán: không thanh toán hoặc thanh toán chậm […] kể từ ngày đế nhận được thông báo yêu cầu khắc phục từ Bên nhượng quyền.
* Bên nhận quyền lạm dụng hoặc không tuân thủ các hướng dẫn của Bên nhượng quyền liên quan đến nhãn hiệu, tên thương mại, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh và các quyền sở hữu trí tuệ khác của Bên nhượng quyền mà không khắc phục trong vòng […] ngày kể từ ngày nhận được thông báo khắc phục từ Bên nhượng quyền.
* Bên nhận quyền vi phạm điều khoản bảo mật, vô ý hoặc cố ý tiết lộ trái phép các thông tin liên quan trong phạm vi Hợp đồng này cho Bên thứ ba.
1. Bên nhận quyền được quyền chấm dứt Hợp đồng ngay lập tức khi xảy ra bất kỳ sự kiện nào dưới đây:
* Việc kinh doanh của Bên nhận quyền không hiệu quả (không có lãi trong […] tháng liên tiếp hoặc một thỏa thuận khác).
* Nếu Bên nhận quyền mất khả năng thanh toán, bị phá sản, giải thể.
1. Giải quyết tranh chấp

Trong trường hợp có bất cứ mâu thuẫn nào phát sinh từ Hợp Đồng này, Các Bên sẽ ưu tiên giải quyết vấn đề bằng thương lượng. Nếu không thể giải quyết được trong vòng 30 ngày, vấn đề sẽ được giải quyết bởi Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) theo quy tắc tố tụng của Trung tâm này, địa điểm tiến hành giải quyết bằng trọng tài là thành phố Hồ Chí Minh. Bên thua kiện phải thanh toán tất cả các chi phí liên quan đến việc giải quyết tranh chấp cho Bên thắng kiện (bao gồm cả chi phí luật sư).

1. Điều khoản chung
	1. Hợp Đồng này được điều chỉnh và giải thích theo pháp luật Việt Nam.
	2. Mọi sửa đổi hoặc bổ sung Hợp Đồng đều phải được lập thành văn bản và ký duyệt bởi người có thẩm quyền của mỗi Bên.
	3. Mỗi Bên không được phép chuyển giao bất cứ quyền, nghĩa vụ nào trong Hợp Đồng này cho bất cứ bên thứ ba nào mà không được sự chấp thuận trước bằng văn bản của Bên còn lại.
	4. Hợp Đồng này sẽ được lập thành […] bản có giá trị như nhau, mỗi Bên giữ […] bản để thực hiện.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ĐẠI DIỆN BÊN A** |  | **ĐẠI DIỆN BÊN B** |