**HỢP ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN**

***THƯƠNG HIỆU:***

***(LOGO)***

**SỐ: ……..**

**HỢP ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN**

Hôm nay, ngày ….. tháng…….năm 20…. tại trụ sở Công ty ….:

**Bên A: (BÊN NHẬN NHƯỢNG QUYỀN) CÔNG TY ….**

Người đại diện: … Chức vụ:

Địa chỉ:

Mã số thuế:

Tài khoản số:

**Bên B: (BÊN NHƯỢNG QUYỀN) CÔNG TY ….**

Người đại diện: … Chức vụ: Giám Đốc

Địa chỉ:

Mã số thuế:

Tài khoản số:

**XÉT RẰNG:**

* Bên B là chủ sở hữu hợp pháp tại Việt Nam nhãn hiệu …… đang được bảo hộ theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu tại Cục sở hữu trí tuệ Hà Nội.
* Bên A có khả năng về tài chính, mong muốn được trở thành thành viên trong hệ thống nhà hàng Thương hiệu ….. và được phép sử dụng nhãn hiệu nêu trên để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Bên A.

Sau khi thảo luận và thống nhất, Hai Bên đồng ý ký kết hợp đồng theo các điều khoản sau:

**ĐIỀU I:** **ĐỊNH NGHĨA VÀ DIỄN GIẢI:**

Trừ khi ngữ cảnh buộc phải hiểu khác đi, một số từ ngữ, thuật ngữ trong hợp đồng này được hiểu và diễn giải như sau:

* 1. Thương hiệu nhượng quyền: Là thương hiệu …. ; Là tài sản hữu hình và vô hình được tạo ra từ nhãn hiệu sản phẩm phở và mô hình kinh doanh độc đáo sáng tạo bởi Bên nhượng quyền. Thương hiệu nhượng quyền đã được đăng ký bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp, quyền sở hữu trí tuệ và được thừa nhận bởi pháp luật nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam.
  2. Nhãn hiệu Thương hiệu nhượng quyền là hình ảnh thương hiệu thuộc quyền sở của Bên B dùng để phân biệt hàng hóa dịch vụ của Bên B và các thành viên có quyền sử dụng “Nhãn hiệu …..”, một tổng thể bao gồm tên gọi và/hoặc biểu tượng (Logo) của Bên B được quy định bởi điều lệ và/hoặc trong các văn bản có liên quan của Bên B.
  3. Sản phẩm: Là các hàng hóa, vật dụng và/hoặc dịch vụ do Bên nhượng quyền trực tiếp nghiên cứu, khai thác & phân phối cho Nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền để cung cấp cho khách hàng, được quy định tại phụ lục đính kèm.
  4. Hệ thống Nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền là tập hợp các thành viên trong chuỗi nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền do Bên B thành lập hoặc cho phép sử dụng Thương hiệu nhượng quyền; Các thành viên trong hệ thống được Bên B tư vấn, thiết kế theo phong cách nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền, được Bên B cam kết hỗ trợ về công nghệ, phong cách, đào tạo và quảng bá để nâng cao hình ảnh của các nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền; Được quyền sử dụng và khai thác trong phạm vi cho phép Thương hiệu nhượng quyền đã được đăng ký bản quyền.
  5. Thành viên có quyền sử dụng nhãn hiệu là tổ chức/cá nhân có quyền sử dụng nhãn hiệu Thương hiệu nhượng quyền theo quyết định của chủ sở hữu Bên B hoặc theo hợp đồng chuyển quyền sử dụng nhãn hiệu mà Bên B ký kết với tổ chức/cá nhân này.
  6. Cửa hàng Thương hiệu nhượng quyền mẫu:
* Là cửa hàng Thương hiệu nhượng quyền tốt nhất trong khu vực, nơi hội tụ đầy đủ và đáp ứng tốt nhất các tiêu chuẩn về hình ảnh, chất lượng, vị trí cửa hàng… mang lại hiệu quả kinh doanh tối ưu cho nhà đầu tư.
* Là cửa hàng đại diện cho Thương hiệu nhượng quyền, nơi được thương hiệu lựa chọn để quảng bá hình ảnh, thực hiện các chiến lược marketing, chương trình khuyến mãi, các hoạt động cộng đồng khác của thương hiệu.
* Là nơi giao lưu tìm hiểu của các nhà đầu tư và khách hàng về Thương hiệu nhượng quyền.
* Là nơi đào tạo ekip đầu bếp, quản lý, phục vụ cho các cửa hàng nhượng quyền cơ bản khác.

**ĐIỀU II: ĐỐI TƯỢNG HỢP ĐỒNG**

1. Bên B đồng ý và cho phép Bên A được quyền phân phối hàng hoá và dịch vụ theo phương thức của hệ thống nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền tại địa chỉ: ……..…
2. Trong quá trình hoạt động, địa điểm kinh doanh trên sẽ được thiết kế theo sự hướng dẫn và tư vấn của Bên B. Đồng thời chịu sự kiểm soát và trợ giúp định kỳ của Bên B. Bên A có quyền được sử dụng một tập hợp các quyền độc quyền, gắn liền với thương hiệu và hệ thống nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền nói trên như: quyền đối với các chỉ dẫn thương mại, quyền đối với bí mật thương mại, bí quyết kinh doanh, quyền đối với nhãn hiệu hàng hoá, nhãn hiệu dịch vụ…
3. Phạm vi quyền sử dụng thương hiệu nhượng quyền

* Bên A được sử dụng nhãn hiệu Thương hiệu nhượng quyền để xúc tiến hoạt động kinh doanh tại địa điểm duy nhất đã được ghi rõ ở trên, trên nền tảng uy tín và giá trị của thương hiệu. Trong trường hợp có sự thay đổi về địa điểm kinh doanh trong thời gian hợp đồng có hiệu lực, Bên A phải nhận được sự đồng ý chính thức bằng văn bản từ Bên B (là pháp nhân sở hữu Thương hiệu nhượng quyền).
* Khai thác những lợi ích hữu hình, vô hình trên nền tảng uy tín của Thương hiệu nhượng quyền 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 NHÀ HÀNG THƯƠNG HIỆU NHƯỢNG QUYỀN**

Nhằm tạo ra chuỗi nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền mang phong cách riêng, với mục tiêu chung trong việc chiếm lĩnh thị trường tiềm năng cho các sản phẩm và dịch vụ ẩm thực, Nhà hàng cần đảm bảo những tiêu chí sau:

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 nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền. Vì vậy, Bên A 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 nhượng quyền. Quy định về việc lựa chọn địa điểm để trở thành một thành viên Thương hiệu nhượng quyền, các đại lý phải có một địa điểm thỏa mãn một trong các yêu cầu sau:

1. Diện tích kinh doanh tương đối lớn (Mặt tiền 5m trở lên, diện tích 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 ẩm thực đang kinh doanh thịnh vượng. Đây là những khu phố, dãy phố nổi tiếng đã được người tiêu dùng biết đến.
* Là 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 toà 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…

1. 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 bếp và công trình phụ (nhà vệ sinh, nhà bếp, kho…)
   1. Tuân thủ khoảng cách so với các nhà hàng trong chuỗi nhà hàng nhượng quyền Thương hiệu nhượng quyền
2. Khoảng cách giữa các Nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền gần nhau chu vi tối thiểu 1km.
3. Riêng với các khu biệt lập như: toà nhà – cao ốc văn phòng, sân bay, khu vui chơi – giải trí, nhà ga, siêu thị…, khi lượng khách đạt quá so với khả năng phục vụ của Nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền thì Bên nhượng quyền được quyền mở các Nhà hàng nhượng quyền mới mà không cần tuân thủ theo tiêu chí này.

**ĐIỀU IV: QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN B**

1. Nhận tiền nhượng quyền theo thỏa thuận của các Bên.
2. Kiểm tra định kỳ hoặc đột xuất hoạt động của bên nhận quyền nhằm bảo đảm sự thống nhất của hệ thống nhượng quyền thương mại và sự ổn định về chất lượng hàng hoá, dịch vụ.
3. Trong vòng tối đa 2 tuần kể từ khi Hợp đồng có hiệu lực, bên B có trách nhiệm cung cấp cho bên A các chương trình đào tạo đầu bếp phù hợp, đảm bảo bên A có nhân lực đủ chất lượng để phát triển nhà hàng theo đúng tiêu chuẩn của Thương hiệu nhượng quyền. Phí đào tạo theo chính sách của Bên B theo từng thời điểm và sẽ cung cấp cho Bên A sau khi ký hợp đồng, và cập nhật nếu có biến động.
4. Bên B có trách nhiệm duy trì và phát triển thương hiệu của hệ thống các nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền với các tiêu chí như sau:
   1. Tiêu chuẩn của nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền: Địa điểm, các biển hiệu, biển quảng cáo, thiết kế trang trí nội thất, trang bị bàn ghế, khăn trải bàn, cốc tách, vật dụng pha chế, văn phòng phẩm, đồng phục của nhân viên, menu, giấy lau, hệ thống order và thanh toán, vật dụng quảng cáo, card visit và các vật dụng phục vụ cho hoạt động kinh doanh khác phải được thống nhất thiết kế theo phong cách của toàn bộ hệ thống nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền.
   2. Tiêu chuẩn về con người, hệ thống quản lý: Được tuyển chọn, đào tạo và xác lập theo phong cách Thương hiệu nhượng quyền.
   3. Tiêu chuẩn về hàng hóa cung cấp cho các nhà hàng nhận nhượng quyền: là các sản phẩm đạt tiêu chuẩn. Hàng hóa cũng có thể bao gồm các sản phẩm thực phẩm (thực phẩm tươi sống, hoa quả, beer hoặc các thực phẩm ăn uống khác).
5. Tư vấn thiết kế nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền.
6. 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 Thương hiệu nhượng quyền hoặc giới thiệu đơn vị thi công, nhà cung cấp có chất lượng.
7. Quảng bá Thương hiệu nhượng quyền bằng nhiều hình thức để Thương hiệu nhượng quyền luôn là một trong những thương hiệu hàng đầu Việt Nam.
8. Bên B đảm bảo việc sở hữu quyền khai thác và sử dụng các thương hiệu liên quan Thương hiệu nhượng quyền, tên miền: … và cấp quyền sử dụng các đối tượng sở hữu trí tuệ cho Bên A.
9. Bảo mật các thông tin liên quan đến hoạt động kinh doanh của Nhà hàng.

**ĐIỀU V: QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN A**

1. Quyền khai thác khách hàng:

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

1. Sử dụng, áp dụng các chương trình quảng bá Thương hiệu nhượng quyền do Bên B thực hiện. Đây là chương trình được công ty thực hiện chung cho toàn hệ thống nhà hàng nhượng quyền Thương hiệu nhượng quyền nhằm làm cho người tiêu dùng ngày càng biết đến Thương hiệu nhượng quyền, khẳng định vị trí số 1 trong lĩnh vực ẩm thực nhanh tại Việt Nam, góp phần kích thích người tiêu dùng sử dụng các sản phẩm của hệ thống Thương hiệu nhượng quyền, bao gồm:
   * Tham gia các hội thảo liên quan tới vệ sinh an toàn thực phẩm 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.
2. Quyền lợi riêng có của cửa hàng mẫu:
   * Hưởng 20% giá trị của các Hợp đồng Thương hiệu nhượng quyền được ký kết sau khi thực hiện ăn thử và được hỗ trợ thông tin tại Cửa hàng mẫu.
   * Hưởng 05 triệu cho một lần Thương hiệu nhượng quyền tổ chức ăn thử tại cửa hàng mẫu.
   * Hưởng 05 triệu cho một bộ đầu bếp, nhân viên thực hiện tiếp nhận đào tạo tại Cửa hàng mẫu.
3. Thực hiện việc đăng ký kinh doanh, xin các loại giấy phép có liên quan nhằm đảm bảo tính hợp pháp trong hoạt động kinh doanh của Bên A.
4. 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 nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền của Bên nhượng quyền.
5. Bên A chịu trách nhiệm chuẩn bị nhân lực, tài chính (bao gồm tất cả chi phí ăn ở, đi lại và chi phí đào tạo) để tham gia khóa đào tạo đầu bếp do Bên B cung cấp đúng thời gian và lịch trình đào tạo mà hai bên đã thỏa thuận.
6. Có trách nhiệm cùng xây dựng và bảo vệ uy tín, hình ảnh Thương hiệu nhượng quyền trong thời gian hợp đồng có hiệu lực. Luôn giữ hình ảnh hệ thống Thương hiệu nhượng quyền đồng nhất, cụ thể:
   * Lịch khai trương nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền của bên A phải được sự đồng ý của bên B sau khi đã kiểm tra hoàn thiện và setup xong nhà hàng.
   * Bên A có trách nhiệm tuyển dụng đầu bếp, đầu bếp trúng tuyển khi thỏa mãn các yêu cầu của bên A, và đáp ứng được tiêu chuẩn của bên B.
   * Không sử dụng vật phẩm nhãn hiệu khác cạnh tranh với Thương hiệu nhượng quyền.
   * Không được tự ý thay đổi menu do hệ thống nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền cung cấp mà chưa được sự đồng ý của bên B.
   * Thiết kế cửa hàng, trang trí theo đúng định hướng và phong cách nhận diện của Thương hiệu nhượng quyền.
   * Với những hạng mục mà Nhà hàng 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 Bên nhượng quyền.
   * Không trưng bày các biểu tượng, logo, hình ảnh mang tính quảng cáo của sản phẩm khác cạnh tranh với hệ thống Thương hiệu nhượng quyền ở bên trong và bên ngoài nhà hàng.
   * Bên A chuẩn bị đầy đủ cơ sở vật chất và được Bên B xác nhận đảm bảo đúng các tiêu chuẩn của một nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền trước khi khai trương.
7. Phối hợp cùng Bên nhượng quyền và hệ thống nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền 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.
8. Tạo thuận lợi cho Bên nhượng quyền kiểm tra cửa hàng (nếu cần thiết) và cung cấp đầy đủ thông tin về thực trạng kinh doanh.
9. Không cung cấp các thông tin liên quan đến hệ thống nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền 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.
10. Tháo dỡ và hoàn trả lại (nếu có) toàn bộ các trang trí, hình ảnh, biểu tượng, logo liên quan đến Thương hiệu nhượng quyền trong thời hạn 07 (bảy) ngày kể từ ngày hợp đồng được chấm dứt.
11. Bên A được quyền sử dụng đúng và đủ các đối tượng sở hữu trí tuệ do bên B cấp trong phạm vi hoạt động kinh doanh tại cửa hàng của bên A và bên A không có quyền nhượng cho bên thứ 3. Trong trường hợp bên B phát hiện thấy dấu hiệu trên, Bên B có quyền tạm ngừng cấp quyền và yêu cầu các cơ quan chức năng can thiệp (theo luật sở hữu trí tuệ). Bên A phải chịu hoàn toàn các phí tổn, trách nhiệm khi sự việc này xảy ra.

**ĐIỀU VI: PHÍ NHƯỢNG QUYỀN VÀ PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN**

1. Phí nhượng quyền:
2. Phí cố định: …. VNĐ. Bên A thanh toán 100% cho Bên B ngay sau khi ký kết hợp đồng. Phí các năm sau của Hợp đồng
3. Phí tư vấn và sử dụng thương hiệu hàng tháng: ….. VNĐ. Bên A thanh toán cho Bên B tiền phí tư vấn và sử dụng thương hiệu 01 tháng/1 lần. Thời điểm thanh toán: trước ngày 05 hàng tháng. Thời điểm bắt đầu thu phí: Bắt đầu tính từ tháng đầu tiên ngay sau khi cửa hàng chính thức khai trương đi vào hoạt động.
4. Bên A thanh toán tiền cho Bên bằng chuyển khoản: Bên A thanh toán qua Ngân hàng theo nội dung như sau:

* Đơn vị thụ hưởng: …
* Tài khoản số: …
* Mở tại:

**ĐIỀU VII: HIỆU LỰC HỢP ĐỒNG**

1. Hợp đồng có hiệu lực kể từ ngày ký. Thời hạn nhượng quyền là 05 năm kể từ ngày Bên nhận nhượng quyền đăng ký kinh doanh cửa hàng.
2. Chấm dứt hợp dồng trước thời hạn:
   * 1. Bên B có quyền chấm dứt hợp đồng nếu Bên A: Nhượng quyền cho bên thứ 3 mà không được sự đồng ý của bên B; có những hoạt động kinh doanh không tích cực, không uy tín như cam kết, gây ảnh hưởng đến Thương hiệu nhượng quyền; vi phạm các quy định tại hợp đồng này.
     2. Bên A có quyền chấm dứt hợp đồng nếu Bên B: Bị phá sản hoặc vỡ nợ, bị đóng cửa, bị quản lý tài sản, phải thương lượng với chủ nợ hoặc tiếp tục kinh doanh dưới sự giám sát của người quản lý tài sản, người được uỷ quyền hoặc người quản lý vì lợi ích của chủ nợ hoặc đã có hành động hoặc sự kiện nào xảy ra (theo các luật được áp dụng) có ảnh hưởng tương tự tới các hoạt động hoặc sự kiện này.
3. Hợp đồng này có thể được chấm dứt và thanh lý theo các trường hợp sau:
4. Hết hiệu lực mà hai bên không tiến hành gia hạn.
5. Bên A vi phạm một trong các điều khoản đã cam kết trong hợp đồng này.
6. Một trong hai bên bị giải thể, phá sản hoặc bị đình chỉ hoạt động bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
7. Bên A tự ý ngừng kinh doanh nhà hàng liên tục trong 10 (mười) ngày mà không thông báo lý do bằng văn bản chính thức cho công ty.
8. Bên A có hành vi vi phạm pháp luật hình sự, dân sự, kinh tế nghiêm trọng làm ảnh hưởng tới khả năng kinh doanh của Thương hiệu nhượng quyền hoặc uy tín của toàn hệ thống.

**ĐIỀU VIII: PHẠT VI PHẠM HỢP ĐỒNG, BỒI THƯỜNG THIỆT HẠI**

1. Phạt vi phạm hợp đồng:

Trong trường hợp Bên A vi phạm nghĩa vụ được quy định trong hợp đồng này sẽ bị phạt 8% giá trị phần hợp đồng vi phạm; Nếu quá thời hạn thanh toán mà Bên A không thanh toán đầy đủ cho Bên B, số tiền chậm trả được tính với lãi suất bằng 150% lãi suất cơ bản bằng tiền đồng Việt Nam do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam áp dụng trong thời gian chậm thanh toán.

1. Bồi thường thiệt hại

Bên A cam kết và tự nguyện bồi thường thiệt hại cho Bên B số tiền: .... nếu Bên A không thực hiện việc Bên A tự ý khai thác sử dụng Thương hiệu nhượng quyền mà chưa đóng phí, không đóng phí tư vấn định kỳ, vi phạm các quy định về tiêu chuẩn, mô hình nhà hàng Thương hiệu nhượng quyền gây ảnh hưởng đến danh tiếng của Thương hiệu nhượng quyền.

**ĐIỀU IX: 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 …

Khi xảy ra trường hợp bất khả kháng, một trong các Bên không thể hoặc chậm trễ thực hiện các nghĩa vụ trong hợp đồng này thì Bên đó sẽ được miễn trừ trách nhiệm phạt vi phạm, bồi thường thiệt hại do việc chậm trễ thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng với điều kiện khi xảy ra trường hợp bất khả kháng, bên bị ảnh hưởng phải thông báo ngay cho Bên kia về việc xảy ra trường hợp bất khả kháng và các biện pháp khắc phục (nếu có).

**ĐIỀU X: ĐIỀU KHOẢN CHUNG**

1. 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 nhân dân có thẩm quyền giải quyết tranh chấp này theo quy định của pháp luật Việt nam.
2. Các phụ lục đính kèm là một phần không thể tách rời của hợp đồng này.
3. Hợp đồng này được làm thành 02 (hai) bản, có giá trị pháp lý như nhau. Bên nhượng quyền giữ 01 (một) bản, Bên A giữ 01 (một) bản.

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