

**Mẫu**

**HỢP ĐỒNG CHUYỂN NHƯỢNG THƯỜNG MẠI**

**&**

**HỢP ĐỒNG PHÂN PHỐI ĐỘC QUYỀN**

Luật sư **Chantal MEININGER BOTHOREL**

Luật sư **Laurent MARNINET**

(Cộng hòa Pháp)





## **HỢP ĐỒNG**

# **NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI**

**Hợp đồng nhượng quyền thương mại** Các bên bao gồm:

Công ty ....., [*hình thức pháp lý*] có vốn là..... ơ.rô, trụ sở đặt tại .....,  
đăng ký kinh doanh tại ..... với số đăng ký kinh doanh là ....., có người đại  
diện là Ông ..... [*tên và chức danh*],

Sau đây được gọi là « Bên nhượng quyền », Và

Công ty ....., [*hình thức pháp lý*] có vốn là..... ơ.rô, trụ sở đặt tại ....., đăng  
ký kinh doanh tại ..... với số đăng ký kinh doanh là ....., có người đại diện  
là Ông ..... [*tên và chức danh*],

Sau đây được gọi là « Bên nhận quyền »,

Mặt khác,

Các bên thống nhất ký kết hợp đồng với các điều khoản sau đây:

**PHẦN MỞ ĐẦU**

- a) Bên nhượng quyền đã có kiến thức chuyên môn vững chắc trong lĩnh vực ..... mà mình đã triển khai từ nhiều năm nay, trước tiên là tại các cơ sở của mình, sau đó trong mạng lưới nhượng quyền ;
- b) Bên nhượng quyền là bên nắm quyền sở hữu thương hiệu ..... đã có tiếng tăm nhờ chất lượng cao ;
- c) Bên nhượng quyền mong muốn mở rộng mạng lưới nhượng quyền thương mại, đây là lý do bên nhượng quyền trao cho bên nhận quyền quyền được kinh doanh trên địa bàn và quản lý ..... ;
- d) Bên nhận quyền muốn được trao quyền quản lý ..... tại những địa điểm xác định dưới đây ;
- đ) Bên nhận quyền chịu trách nhiệm thuê địa điểm ;
- e) Bên nhượng quyền công nhận Bên nhận quyền là người duy nhất chịu mọi rủi ro trong quá trình quản lý ..... ;
- g) Bên nhận quyền công nhận đã nhận được ý kiến tư vấn tài chính và pháp luật trước khi ký kết hợp đồng này.
- h) Các bên thỏa thuận với nhau những điều khoản sau đây:

**1. Giải thích từ ngữ:**

Các từ ngữ thường xuyên được sử dụng được nêu rõ sau đây, các từ ngữ khác ít dùng cũng sẽ xuất hiện trong nội dung hợp đồng.

*Trang thiết bị:* được nêu cụ thể trong Phụ lục .....

*Phí nhượng quyền:* được nêu cụ thể trong Phụ lục .....

*Trọn gói hồ sơ ban đầu:* được nêu cụ thể trong Phụ lục .....

*Đào tạo ban đầu:* được nêu cụ thể trong Phụ lục .....

*Bí quyết kinh doanh:* được nêu cụ thể trong Phụ lục .....

*Tiền thuê địa điểm:* được nêu cụ thể trong Phụ lục .....

*Chi phí quản lý điều hành:* được nêu cụ thể trong Phụ lục .....

*Tài liệu hướng dẫn:* được nêu cụ thể trong Phụ lục .....

*Biển hiệu:* được nêu cụ thể trong Phụ lục .....

*Danh mục nhượng quyền:* được nêu cụ thể trong Phụ lục .....

*Địa điểm kinh doanh:* được nêu cụ thể trong Phụ lục .....

*Chi phí quảng cáo và tiếp thị:* được nêu cụ thể trong Phụ lục .....

*Chi phí dịch vụ:* được nêu cụ thể trong Phụ lục .....

### **Điều 1. Đối tượng nhượng quyền thương mại**

Bên nhượng quyền muốn chuyển cho Bên nhận quyền quản lý ..... trên cơ sở sử dụng biển hiệu theo các điều khoản của hợp đồng sau đây.

### **Điều 2. Phạm vi áp dụng nguyên tắc độc quyền**

Trong suốt quá trình thực hiện hợp đồng này, Bên nhượng quyền cam kết không nhượng quyền và không tự mình thành lập cơ sở kinh doanh trong phạm vi nhượng quyền sau đây: [*lãnh thổ, quốc gia*].

### **Điều 3. Nhãn hiệu và biển hiệu**

Trong thời gian thực hiện hợp đồng nhượng quyền thương mại và trong phạm vi lãnh thổ thực hiện hợp đồng, Bên nhượng quyền trao cho Bên nhận quyền quyền sử dụng nhãn hiệu của mình nhằm mục đích duy nhất là đảm bảo hoạt động kinh doanh của Bên nhận quyền chừng nào hợp đồng vẫn còn hiệu lực và quyền đó được sử dụng một cách hợp lý.

Ngoài ra, Bên nhận quyền cam kết thông báo bằng văn bản cho Bên nhượng quyền khi phát hiện mọi hành vi làm hàng giả hoặc cạnh tranh không lành mạnh. Bên nhận quyền không có quyền khởi kiện các hành vi này.

#### **Điều 4. Thời hạn hợp đồng**

Hợp đồng này có thời hạn 3 năm. Hợp đồng bắt đầu có hiệu lực ngày ..... và hết hạn ngày .....

Sau khi hết hạn, hợp đồng được mặc nhiên gia hạn, trừ trường hợp một trong 2 bên quyết định chấm dứt hợp đồng sau thời hạn 3 năm, hoặc vào bất cứ thời điểm nào trong những năm tiếp theo, bằng cách gửi thông báo cho bên kia trước 6 tháng bằng thư bảo đảm có yêu cầu thông báo đã nhận được thư.

Các bên giao kết hợp đồng chấp thuận gộp nhau 8 (tám) tháng trước khi chấm dứt thời gian gia hạn của mỗi năm, nhằm thỏa thuận về khối lượng sản phẩm tối thiểu phải mua mỗi năm gia hạn hợp đồng nếu hợp đồng được gia hạn.

#### **Điều 5. Địa điểm**

Bên nhận quyền là bên thuê địa điểm kinh doanh. Các điều kiện về tiền thuê địa điểm phải được sự chấp thuận từ trước của Bên nhượng quyền.

#### **Điều 6. Trang thiết bị cố định và lắp đặt trang thiết bị**

Bên nhượng quyền hỗ trợ cho Bên nhận quyền đầy đủ trang thiết bị cần thiết để triển khai hoạt động kinh doanh như đã nêu trong Phụ lục .....

#### **Điều 7. Hỗ trợ Bên nhận quyền**

Chỉ có Bên nhượng quyền mới có thẩm quyền tuyển dụng nhân viên. Trong thời hạn hợp đồng có hiệu lực, Bên nhượng quyền hỗ trợ Bên nhận quyền tham gia các lớp bồi dưỡng thường xuyên và bắt buộc về kế toán và quản lý.

Chi phí đào tạo do Bên nhượng quyền thanh toán.

Bên nhượng quyền có nghĩa vụ tư vấn cho Bên nhận quyền trong lĩnh vực quảng cáo và truyền thông.

Bên nhượng quyền có nghĩa vụ cung cấp cho Bên nhận quyền mọi thông tin cần thiết về việc thay đổi cách trang trí thiết kế hoặc sắp xếp địa điểm kinh doanh.

## **Điều 8. Nghĩa vụ tài chính của Bên nhận quyền**

Bên nhận quyền có nghĩa vụ thanh toán cho Bên nhượng quyền toàn bộ các chi phí sau đây:

- a) Phí nhượng quyền thương mại ngay sau khi ký kết thỏa thuận nhượng quyền thương mại, tương đương với ..... ;
- b) Phí trọn gói nhượng quyền ban đầu đã nêu tại Phụ lục ..... ngay sau khi ký kết thỏa thuận nhượng quyền thương mại ;
- c) Phí dịch vụ, thanh toán trực tiếp trong vòng ba (3) ngày làm việc cuối cùng của mỗi tháng ;
- d) Phí tiếp thị và quảng cáo hàng hóa, thanh toán trực tiếp trong vòng ba (3) ngày làm việc cuối cùng của mỗi tháng. Bên nhận quyền không phải thanh toán chi phí này trong sáu tháng đầu tiên của hợp đồng, tương tự phí này cũng không phải thanh toán trong trường hợp gia hạn hợp đồng.
- đ) Trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ khi nhận được hóa đơn thanh toán hàng hóa và dịch vụ do Bên nhượng quyền gửi, biết rằng các hàng hóa và dịch vụ này không chỉ được dùng cho hoạt động tiếp thị, quảng cáo và phát tờ rơi.
- e) Chi phí liên quan đến việc ký kết hợp đồng theo quy định của pháp luật.

## **Điều 9. Nghĩa vụ của Bên nhận quyền đối với các bên thứ ba**

Bên nhận quyền chỉ được sử dụng bí quyết kinh doanh của Bên nhượng quyền nhằm phục vụ cho nhu cầu khai thác kinh doanh của mình mà không được tiết lộ cho bên thứ ba.

## **Điều 10. Điều khoản về tuân thủ**

Hợp đồng nhượng quyền thương mại này tuân theo quy định pháp luật Vương quốc Anh và quy định của Liên minh Châu Âu cũng như các tiêu chuẩn y tế liên quan đến việc bảo quản và chế biến thực phẩm. Hợp đồng này cũng được điều chỉnh bởi các quy định của pháp luật trong nước về lĩnh vực này.

## **Điều 11. Điều khoản về đảm bảo bí mật thông tin**

Bên nhận quyền không được tiết lộ bất cứ thông tin hay bí mật kinh doanh nào cũng như những thông tin mật mà mình biết được trong suốt thời gian hợp đồng có hiệu lực.

## **Điều 12. Điều khoản về phương thức kinh doanh**

Bên nhận quyền có nghĩa vụ áp dụng các nguyên tắc kinh doanh nhằm đảm bảo chất lượng tốt nhất trong việc quản lý điều hành .....

## **Điều 13. Điều khoản bất khả kháng**

Trường hợp bất khả kháng được hiểu là các sự kiện chiến tranh có tuyên bố hoặc không, đình công, bệnh dịch, ly tán, hỏa hoạn, lũ lụt hoặc các tình huống khác nằm ngoài ý muốn của các bên. Các bên được miễn trách nhiệm trong trường hợp chậm trễ thực hiện hợp đồng do các sự kiện bất khả kháng gây ra.

Trong trường hợp bất khả kháng, bên không thể thực hiện hợp đồng phải thông báo cho bên kia bằng văn bản trong thời gian sớm nhất. Bên nhận thông báo có nghĩa vụ trả lời trong thời hạn 10 ngày.

Thời điểm dự kiến giao hàng hóa dịch vụ sẽ mặc nhiên được lùi lại căn cứ theo số ngày xảy ra sự kiện bất khả kháng. Tuy nhiên, trong một số trường hợp ngoại lệ có căn cứ chứng minh, các bên có thể thỏa thuận đề ra thời hạn giao hàng mới.

Trong trường hợp sự kiện bất khả kháng kéo dài quá 180 (một trăm tám mươi) ngày, Bên nhượng quyền sẽ thông báo bằng văn bản cho Bên nhận quyền và yêu cầu:

- a) Bên nhận quyền thanh toán ngay các chi phí phải trả cho Bên nhượng quyền
- b) Bên nhận quyền ngừng ngay mọi hoạt động đang triển khai cho đến khi có quyết định mới của Bên nhượng quyền.

## **Điều 14. Nghĩa vụ đảm bảo doanh thu tối thiểu**

Bên nhận quyền cam kết đảm bảo mức doanh thu tối thiểu theo yêu cầu của Bên nhượng quyền là ..... trong giai đoạn ..... [*thời gian*].

Trong trường hợp Bên nhận quyền không thực hiện nghĩa vụ này, Bên nhượng quyền có quyền hủy hợp đồng bằng thư bảo đảm sau khi chấm dứt [*năm thường/6 tháng, quý hoặc tháng*] sau khi đã gửi thông báo trước ..... [*khoảng thời gian*]

**Điều 15. Chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại**

Bên nhượng quyền được quyền chấm dứt ngay hợp đồng bằng thư bảo đảm kèm theo yêu cầu thông báo đã nhận được thư trong trường hợp Bên nhận quyền không thực hiện một trong các nghĩa vụ hợp đồng.

Sau khi chấm dứt hợp đồng này, Bên nhận quyền có nghĩa vụ phải hoàn lại cho Bên nhượng quyền toàn bộ tài liệu hướng dẫn, danh mục giá, biểu giá cùng các tài liệu đã nhận được.

**Điều 16. Luật áp dụng và tòa án giải quyết tranh chấp**

Hợp đồng này cùng các hệ quả kèm theo được điều chỉnh bởi pháp luật Vương quốc Anh.

Làm tại ....., ngày ....., lưu làm 6 (sáu) bản.

**Bên nhượng quyền**

**Bên nhận quyền**

.....

.....





**Hợp đồng phân phối độc quyền** Các bên bao gồm:

Công ty ....., [*hình thức pháp lý*] có vốn là..... ơ.rô, trụ sở đặt tại ....., đăng ký kinh doanh tại ..... với số đăng ký kinh doanh là ....., có người đại diện là Ông ..... [*tên và chức danh*],

Sau đây được gọi là « Bên sản xuất », Và

Công ty ....., [*hình thức pháp lý*] có vốn là..... ơ.rô, trụ sở đặt tại ....., đăng ký kinh doanh tại ..... với số đăng ký kinh doanh là ....., có người đại diện là Ông ..... [*tên và chức danh*],

Sau đây được gọi là « Bên phân phối »,

Sau khi xem xét các nội dung sau đây:

Xét rằng Công ty ..... sản xuất và kinh doanh với nhãn hiệu của mình mặt hàng ..... [*tên hàng hóa*], công ty ..... mong muốn trao quyền phân phối và bán sản phẩm của mình tại ..... [*quốc gia, vùng lãnh thổ*] cho một bên phân phối được ủy quyền,

Các bên đã thỏa thuận và đi đến thống nhất những điều khoản sau đây:

**Điều 1. Nội dung hợp đồng**

Bên sản xuất thông qua hợp đồng này, trao cho Bên phân phối quyền được bán các mặt hàng nêu trong phụ lục với tư cách là bên phân phối được ủy quyền.

Danh sách hàng hóa trong phụ lục có thể bị thay đổi và phải được Bên sản xuất thông báo bằng văn bản cho Bên phân phối.

**Điều 2. Nghĩa vụ của Bên phân phối**

Bên phân phối cam kết triển khai các hoạt động nhằm thúc đẩy và phát triển bán hàng hóa trong phạm vi lãnh thổ xác định.

Bên phân phối cam kết:

- a) Phối hợp và cung cấp cho Bên sản xuất những thông tin về thị trường sản phẩm trên phạm vi lãnh thổ kinh doanh và về hoạt động của đối thủ cạnh tranh, bao gồm cả thông tin về giá cả ở mọi cấp độ bán hàng.
- b) Xúc tiến việc bán hàng chủ yếu thông qua việc cung cấp cho khách hàng hiện tại những thông tin về hàng hóa ;

- c) Dự trữ khối lượng hàng hóa cần thiết, bằng cách đề nghị Bên sản xuất cung cấp hàng hóa đủ để đáp ứng mọi yêu cầu đặt hàng ;
- d) Muộn nhất là 15 ngày trước khi mở đầu quý bán hàng mới, thông báo bằng văn bản cho Bên sản xuất dự kiến kết quả kinh doanh từng loại sản phẩm đối với quý đó ;
- đ) Sau khi hợp đồng hết hiệu lực, hoàn lại cho Bên sản xuất toàn bộ tài liệu chuyên môn về hàng hóa, cũng như các mẫu sản phẩm mà mình có và được Bên sản xuất giao cho ;
- e) Không phụ trách, và không bán các loại hàng hóa do nhà sản xuất khác cung cấp và là hàng hóa cạnh tranh hoặc tương tự các hàng hóa mà mình đã nhận phân phối độc quyền,
- g) Chỉ phân phối hàng hóa nói trên dưới nhãn hiệu .....

### **Điều 3. Nghĩa vụ của Bên sản xuất**

- a) Bên sản xuất đảm bảo cung cấp hàng hóa đảm bảo chất lượng ;
- b) Bên sản xuất cam kết cung cấp cho Bên phân phối các thông tin hướng dẫn kỹ thuật và pháp lý cần thiết cho hoạt động kinh doanh hàng hóa, cũng như những tài liệu có liên quan ;
- c) Theo yêu cầu của Bên phân phối, Bên sản xuất cam kết cung cấp cho Bên phân phối kỹ thuật viên do Bên phân phối lựa chọn sau khi đã được Bên sản xuất bồi dưỡng nghiệp vụ đầy đủ. Bên phân phối chịu chi phí cho kỹ thuật viên.
- d) Trong trường hợp vì lí do nào đó mà các bên phải chấm dứt hợp đồng, Bên sản xuất có nghĩa vụ mua lại hàng hóa đã giao cho Bên sản xuất với giá như lúc mua, với điều kiện là các bên không có cam kết nào khác.

### **Điều 4. Sử dụng nhãn hiệu**

Bên sản xuất trao cho Bên phân phối quyền bán hàng hóa với nhãn hiệu của mình. Việc Bên phân phối sử dụng nhãn hiệu hàng hóa trong thời hạn hợp đồng, phải có liên hệ chặt chẽ với nội dung hợp đồng này.

### **Điều 5. Bí mật thông tin**

Bên phân phối cam kết không tiết lộ thông tin kỹ thuật, kinh doanh hoặc tài chính mà mình có thể biết được trong quá trình thực hiện hợp đồng.

## **Điều 6. Đơn đặt hàng**

Bên sản xuất chỉ đáp ứng đơn đặt hàng hợp lý của Bên phân phối trong trường hợp Bên này đã thực hiện mọi nghĩa vụ nêu trong hợp đồng. Bên sản xuất phải triển khai hoạt động nhằm thực hiện mọi đơn đặt hàng đúng thời hạn đã nêu trong các đơn đặt hàng đó.

## **Điều 7. Chuyển giao vận đơn và rủi ro**

Hàng hóa được bán và giao theo hình thức miễn trách nhiệm trên boong tàu (FOB) từ nhà máy của Bên sản xuất sau khi đã được đóng gói sao cho hàng hóa không bị hư hỏng hay thất thoát trong suốt quá trình vận chuyển. Việc chuyển giao vận đơn và rủi ro sẽ có hiệu lực kể từ thời điểm hàng hóa được vận chuyển từ nhà máy của Bên sản xuất, ngay khi hàng hóa rời khỏi nhà máy đó.

Bên phân phối có nghĩa vụ thanh toán chi phí vận tải và bảo hiểm, đặc biệt là cam kết mua bảo hiểm để phòng ngừa những rủi ro trong quá trình vận chuyển hàng hóa.

## **Điều 8. Giá cả và điều kiện thanh toán**

.... (*Have missed words*) mà không phải trả phí trong thời hạn 180 ngày kể từ ngày nhận được hóa đơn của Bên sản xuất, và được giảm giá 3% nếu thanh toán trong vòng 120 ngày kể từ khi được giao hóa đơn. Bên phân phối phải mua lượng hàng dự trữ đầu kỳ trong thời hạn là ..... ngày kể từ ngày có hiệu lực của hợp đồng mà theo đó, Bên sản xuất chính thức cho phép Bên phân phối kinh doanh hàng hóa do mình sản xuất trong phạm vi lãnh thổ xác định thay cho Bên phân phối X ở Paris 75017.

Đối với các loại hàng hóa khác, Bên phân phối phải thanh toán trong thời hạn 90 ngày mà không phải trả phí kể từ ngày nhận được hóa đơn của Bên sản xuất, và được giảm giá 3% nếu thanh toán trong vòng 60 ngày kể từ ngày được giao hóa đơn.

## **Điều 9. Khối lượng hàng hóa tối thiểu phải mua mỗi năm**

Bên phân phối chấp nhận mua của Bên sản xuất một khối lượng tối thiểu hàng hóa trong mỗi đơn vị thời gian là 12 tháng, lượng hàng này tương ứng với số đơn vị sản phẩm tối thiểu là:

Năm thứ nhất: 1 triệu đơn vị sản phẩm ;

Năm thứ hai: 2 triệu đơn vị sản phẩm ;

Năm thứ ba: 3 triệu đơn vị sản phẩm ;

Nếu như trong 12 tháng đầu tiên, Bên phân phối đã mua một khối lượng hàng hóa cao hơn so với yêu cầu của hợp đồng thì một nửa khối lượng hàng dôi ra sẽ được tính vào 12 tháng tiếp theo và nửa còn lại sẽ được tính vào 12 tháng sau đó. Khối lượng hàng dôi ra so với yêu cầu của giai đoạn 12 tháng thứ hai sẽ được tính vào khối lượng hàng tối thiểu phải mua theo quy định của hợp đồng trong giai đoạn 12 tháng tiếp theo.

### **Điều 10. Thời hạn hợp đồng**

Hợp đồng có thời hạn là 3 năm. Hợp đồng có hiệu lực vào ngày ..... và hết hạn vào ngày .....

Sau khi hết hạn, hợp đồng được mặc nhiên gia hạn lại trừ trường hợp một trong 2 bên quyết định chấm dứt hợp đồng sau thời hạn 3 năm, hoặc vào bất cứ thời điểm nào trong những năm tiếp theo, bằng cách gửi thông báo cho bên kia trước 6 tháng bằng thư bảo đảm có yêu cầu thông báo đã nhận được thư.

Các bên giao kết hợp đồng chấp thuận gặp nhau 8 (tám) tháng trước khi chấm dứt thời gian gia hạn của mỗi năm, nhằm thỏa thuận về khối lượng sản phẩm tối thiểu bán được mỗi năm để có thể tiếp tục gia hạn hợp đồng nếu muốn.

### **Điều 11. Chấm dứt hợp đồng phân phối độc quyền**

Bên sản xuất có quyền chấm dứt ngay hợp đồng bằng cách gửi thư bảo đảm kèm theo yêu cầu thông báo đã nhận được thư trong những trường hợp sau đây:

- a) Bên phân phối không thực hiện một trong các nghĩa vụ hợp đồng ;
- b) Bên phân phối lựa chọn sản phẩm của các nhà bán lẻ mà không có sự chấp thuận của Bên sản xuất.
- c) Bên phân phối không mua đủ khối lượng hàng hóa đã nêu tại Điều 9 của hợp đồng này.

### **Điều 12. Luật áp dụng. Bản gốc hợp đồng**

Hợp đồng này được điều chỉnh bởi quy định của pháp luật nơi đóng trụ sở của Bên sản xuất. Bản dịch ..... [nêu rõ ngôn ngữ] của hợp đồng này có hiệu lực như bản gốc.

**Điều 13. Thẩm quyền giải quyết tranh chấp**

Mọi khiếu nại xuất phát hoặc có liên quan đến hợp đồng này đều được giải quyết theo Quy tắc Hòa giải và Trọng tài của Phòng Thương mại Quốc tế bởi một hoặc nhiều trọng tài viên được bổ nhiệm theo quy tắc này mà không thể bị kháng cáo lên các tòa án thông thường và phán quyết này có hiệu lực bắt buộc. Hội đồng trọng tài có quyền xác định thẩm quyền của mình và hiệu lực của thỏa thuận trọng tài.

Làm tại ....., ngày ....., lưu làm sáu bản.

**Bên sản xuất**

**Bên phân phối**

.....

.....

**SOURCE:** Lớp Bồi dưỡng Luật sư Việt Nam  
Nhà Pháp luật Việt - Pháp. TP.HCM, tháng 11/2010.