

CÔNG TY TNHH ORIFLAME VIỆT NAM

HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

-----oOo-----

Hợp Đồng tham gia bán hàng đa cấp (“**Hợp Đồng**”) này được lập và ký kết vào ngày bởi Các Bên dưới đây:

A. Công ty TNHH Oriflame Việt Nam (Công ty)

Địa chỉ:

Mã số thuế:

Người đại diện pháp luật:

Địa chỉ email:

Điện thoại liên lạc:

Fax:

B. Người tham gia bán hàng đa cấp (hay còn gọi là Nhà phân phối hoặc Tư vấn viên)

Mã số Nhà phân phối:

Thông tin cá nhân

Họ và tên:

Số chứng minh nhân dân/Căn cước công dân:

Ngày tháng năm sinh:

Giới tính:

Địa chỉ thường trú:

Nơi cư trú (nơi thường trú hoặc tạm trú trong trường hợp không cư trú tại nơi thường trú):

Điện thoại:

Email:

Thông tin về tài khoản ngân hàng

Tên chủ tài khoản:

Số tài khoản:

Tên ngân hàng:

Chi nhánh:

Thành phố:

Thông tin về người bảo trợ

Họ và tên:

Mã số:

Công ty và Nhà phân phối sau đây được gọi riêng là “**Bên**” và gọi chung là “**Các Bên**”.

Các Bên đồng ý ký kết Hợp Đồng này với những điều khoản và điều kiện sau đây:

I. Định nghĩa

1. Kế hoạch Trả thưởng

Là kế hoạch bao gồm các cách thức tính toán hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Nhà phân phối được hưởng từ kết quả bán Sản phẩm của chính mình và của những người khác trong mạng lưới của mình.

2. Nhà phân phối

Là (các) cá nhân tham gia vào hoạt động bán hàng đa cấp theo Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp ký với Công ty, và là người tham gia bán hàng đa cấp độc lập, không phải là nhân viên hoặc người lao động của Công ty.

3. Hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp (hay còn gọi “Hàng hóa” hoặc “Sản phẩm”)

Là các sản phẩm bao gồm mỹ phẩm và phụ kiện làm đẹp, thực phẩm chức năng và các sản phẩm khác mang nhãn hiệu Oriflame do Công ty mua và bán lại trên cơ sở không độc quyền tại Việt Nam theo phương thức bán hàng đa cấp. Thông tin chi tiết về Hàng hóa này bao gồm tên gọi, chủng loại, xuất xứ, quy cách đóng gói, chế độ bảo hành (nếu có), giá bán và số điểm thưởng quy đổi tương ứng với giá bán được thể hiện tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, được Công ty thông báo với cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.

4. Quy tắc hoạt động

Bao gồm các Quy tắc điều chỉnh hành vi của Nhà phân phối khi hoạt động kinh doanh cùng Công ty và các quy trình, thủ tục cơ bản để thực hiện các hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp.

5. Các Tài Liệu Liên Quan

- Các Tài Liệu Liên quan của Hợp Đồng bao gồm: Quy tắc hoạt động, Kế hoạch trả thưởng và Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp được Công ty đăng ký và/hoặc thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.
- Công ty có quyền sửa đổi, bổ sung Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và các Tài Liệu Liên Quan vào từng thời điểm bằng toàn quyền quyết định của mình.
- Mọi sửa đổi, bổ sung liên quan đến Hợp Đồng và các Tài Liệu Liên Quan sẽ được Công Ty thông báo trên trang thông tin điện tử của Công Ty, đồng thời gửi tới Nhà phân phối qua thư điện tử theo địa chỉ đã đăng ký với Công Ty. Nếu không đồng ý các sửa đổi, bổ sung này, Nhà phân phối có quyền yêu cầu Công Ty chấm dứt Hợp Đồng trong vòng 10 ngày kể từ ngày nhận được thông báo. Trong thời gian này, nếu Nhà phân phối không gửi yêu cầu chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp đến Công ty thì coi như Nhà phân phối đã đồng ý với các sửa đổi bổ sung trên. Việc chấm dứt và thanh lý Hợp Đồng được tiến hành theo các quy tắc, nội dung quy định trong các tài liệu trước khi sửa đổi, bổ sung.

II. Điều khoản cụ thể của Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

1. Đối tượng Hợp Đồng

Bằng việc ký tên vào Hợp Đồng này, Các Bên đồng ý rằng Công ty sẽ bán cho Nhà phân phối và Nhà phân phối sẽ mua Hàng hóa từ Công ty. Hoạt động mua bán Sản phẩm sẽ tuân thủ Quy định tại Hợp Đồng và các Tài Liệu Liên Quan được quy định tại mục I.5 của Hợp Đồng.

2. Điều kiện để trở thành Nhà phân phối

Để trở thành Nhà phân phối của Công ty, là cá nhân phải đáp ứng đầy đủ các điều kiện dưới đây:

- 2.1 Đủ 18 tuổi và có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật và đang cư trú tại Việt Nam.
- 2.2 Đáp ứng mọi điều kiện áp dụng đối với người tham gia bán hàng đa cấp theo quy định của pháp luật hiện hành của Việt Nam.
- 2.3 Phải là công dân Việt Nam đang cư trú tại Việt Nam. Người nước ngoài, Việt Kiều định cư ở nước ngoài và cá nhân không phải là công dân Việt Nam sẽ không được trở thành Nhà phân phối của Công ty.
- 2.4 Các điều kiện khác quy định tại điều 3.2 Quy tắc hoạt động.

Công ty có quyền quyết định chấp nhận hoặc từ chối ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với bất kỳ người đăng ký nào mà không cần đưa ra lý do.

3. Đặt hàng và giao nhận Hàng hóa

- 3.1 Nhà phân phối được quyền đặt mua Sản phẩm của Công ty không giới hạn về số lượng theo tình trạng hàng hóa hiện có tại Công ty tùy từng thời điểm.

- 3.2 Công ty sẽ giao Sản phẩm kèm theo Phiếu giao hàng đến địa chỉ mà Nhà phân phối đã yêu cầu và được Công ty chấp nhận. Các chi phí cho việc gửi hàng sẽ được Công ty cộng thêm vào hóa đơn bán hàng. Công ty sẽ giao Hàng hóa sau khi việc thanh toán được hoàn tất (trừ các trường hợp khác được Công ty chấp thuận trước).
- 3.3 Trong vòng 30 ngày kể từ ngày Nhà phân phối thanh toán tiền mua hàng, Nhà phân phối có nghĩa vụ nhận đầy đủ Hàng hóa đã mua theo quy trình đặt hàng, thanh toán và giao nhận Hàng hóa tại điều 6 của Quy tắc hoạt động. Quá thời gian trên, Nhà phân phối không nhận Hàng hóa, Công Ty sẽ thực hiện hủy giao dịch và trả lại toàn bộ số tiền mà Nhà phân phối đã trả để mua số hàng hóa đó (không bao gồm chi phí vận chuyển hàng hóa).
- 3.4 Việc thanh toán đơn hàng sẽ được thực hiện bằng chuyển khoản hoặc tiền mặt tại địa điểm kinh doanh của Công ty hoặc bằng phương thức thanh toán khác được Công ty chấp nhận.

4. Giá bán Hàng hóa

- 4.1 Giá bán Hàng hóa được quy định trong bảng giá do Công ty xây dựng và công bố, phù hợp với nội dung đã thông báo với cơ quan có thẩm quyền tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp theo quy định của pháp luật. Giá bán Hàng hóa công bố tại Danh mục hàng hóa là giá chưa bao gồm thuế giá trị gia tăng.
- 4.2 Giá bán Hàng hóa nêu trên có thể được giảm giá/chiết khấu tùy theo chương trình khuyến mại đã thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định pháp luật.

5. Nhà phân phối bán lại Hàng hóa

- 5.1 Nhà phân phối được quyền bán lại Hàng hóa cho người tiêu dùng theo các điều kiện do Nhà phân phối quyết định và phải phù hợp với các điều khoản của Hợp Đồng này cũng như các quy định của pháp luật hiện hành.
- 5.2 Nhà phân phối sẽ kinh doanh Hàng hóa dưới tên của mình và tự chịu mọi chi phí cũng như rủi ro trong kinh doanh. Công ty không chịu trách nhiệm về việc kinh doanh của Nhà phân phối bao gồm việc đăng ký, báo cáo, thực hiện các nghĩa vụ theo quy định của pháp luật hiện hành. Nhà phân phối sẽ không được hoàn lại các chi phí liên quan đến công việc kinh doanh của mình theo Hợp Đồng này.

6. Giới thiệu và bảo trợ Nhà phân phối khác

- 6.1 Nhà phân phối có thể giới thiệu và bảo trợ người khác có đủ điều kiện theo quy định của Công ty trở thành Nhà phân phối tham gia mạng lưới bán hàng của Công ty.
- 6.2 Chi tiết các quy định về việc giới thiệu và bảo trợ Nhà phân phối khác được nêu trong Quy tắc hoạt động của Công ty đối với Nhà phân phối.

7. Quyền và nghĩa vụ của Nhà phân phối

Ngoài các quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của Hợp Đồng này và theo quy định của pháp luật, Nhà phân phối có các quyền và nghĩa vụ sau:

- 7.1 Nhà phân phối có quyền được hưởng các hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác được quy định tại Kế hoạch trả thưởng của Công ty và được Công ty thanh toán bằng hình thức chuyển khoản qua tài khoản mà Nhà phân phối đã đăng ký. Sau ba lần thanh toán không thành công qua tài khoản mà Nhà phân phối đã đăng ký, Công ty sẽ tạm ngừng việc chuyển tiền cho đến khi Nhà phân phối xác minh và cung cấp thông tin tài khoản phù hợp. Công ty sẽ không có nghĩa vụ thanh toán nếu việc xác minh và cung cấp thông tin tài khoản không được thực hiện trong vòng 12 tháng kể từ ngày Công ty tạm ngừng việc chuyển tiền.
- 7.2 Nhà phân phối có trách nhiệm hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày ký Hợp Đồng.
- 7.3 Nhà phân phối chỉ được thực hiện các hoạt động tiếp thị, bán hàng và phát triển mạng lưới bán hàng đa cấp sau khi được cấp Thẻ thành viên.

- 7.4 Nhà phân phối không được cung cấp, bán hàng hóa cho thương nhân, cá nhân để những người này bán lại.
- 7.5 Chấp hành đầy đủ các điều khoản của Hợp Đồng và các quy định của pháp luật hiện hành áp dụng đối với Nhà phân phối.
- 7.6 Xuất trình Thẻ thành viên trước khi giới thiệu Sản phẩm hoặc tiếp thị bán hàng.
- 7.7 Cung cấp đầy đủ và trung thực các thông tin của mình cho Công ty và Người tham gia bán hàng đa cấp khác. Đồng thời, phải cung cấp các thông tin đầy đủ, trung thực về Công ty và Sản phẩm kinh doanh theo phương thức đa cấp của Công ty, Kế hoạch trả thưởng và Quy tắc hoạt động của Công ty khi bảo trợ người khác tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp. Dù ở hình thức lời nói hay bằng văn bản, Nhà phân phối chỉ đưa ra các tuyên bố liên quan đến sản phẩm, các khoản hoa hồng, tiền thưởng hoặc các lợi ích kinh tế khác được quy định chính thức trong các tài liệu của Công ty.
- 7.8 Đưa tin trung thực, chính xác và không gian dối về tên, chủng loại, xuất xứ, quy cách đóng gói, giá bán, công dụng, cách thức sử dụng, chính sách bảo hành, trả lại, mua lại của sản phẩm được bán, thông tin về lợi ích của việc tham gia làm Nhà phân phối mạng lưới bán hàng của Công ty và về hoạt động của Công ty.
- 7.9 Nhà phân phối không được cung cấp thông tin về thực phẩm bằng hình thức sử dụng hình ảnh, thiết bị, trang phục, tên, thư tín của các đơn vị, cơ sở y tế, bác sỹ, dược sỹ, nhân viên y tế, thư cảm ơn, lời cảm ơn của người bệnh, bài viết của bác sỹ, dược sỹ, nhân viên y tế; không được cung cấp thông tin về thực phẩm có nội dung đăng tải, dẫn, trích dẫn hoặc nêu ý kiến người bệnh mô tả thực phẩm có tác dụng điều trị bệnh.
- 7.10 Nhà phân phối có quyền tự xác định giá bán lại hàng hóa cho người tiêu dùng. Tuy nhiên, giá bán cho người tiêu dùng không được thấp hơn giá Công ty đang bán cho Nhà phân phối tại cùng thời điểm.
- 7.11 Không được có các hành vi mua chuộc, dụ dỗ, ép buộc người khác trở thành Nhà phân phối tham gia mạng lưới bán hàng của Công ty.
- 7.12 Không được yêu cầu người được mình bảo trợ trả bất kỳ khoản phí nào để trở thành Nhà phân phối của Công ty dưới danh nghĩa khóa học, khóa đào tạo, hội thảo, hoạt động xã hội hay các hoạt động tương tự khác.
- 7.13 Mỗi Nhà phân phối chỉ có một mã số Nhà phân phối để thực hiện hoạt động bán hàng đa cấp của mình. Nhà phân phối không được sử dụng mã số của Nhà phân phối khác để đặt hàng, tuyển dụng hoặc thực hiện bất kỳ hoạt động bán hàng đa cấp nào khác. Nhà phân phối không được cho người khác sử dụng mã số của mình để thực hiện bất kỳ hoạt động bán hàng đa cấp hoặc mua bán hàng hóa nào.
- 7.14 Bồi thường cho Công ty, người tiêu dùng và Nhà phân phối khác về những thiệt hại gây ra do hành vi vi phạm của mình về các quy định trong Quy tắc hoạt động, Hợp Đồng và các quy định của pháp luật.
- 7.15 Không thực hiện các hoạt động gây ảnh hưởng xấu đến thương hiệu sản phẩm của Công ty hoặc uy tín của Công ty.
- 7.16 Không được sử dụng các tài sản, mạng lưới Nhà phân phối của Công ty, bất kỳ dữ liệu nào của Công ty, bất kỳ thông tin cá nhân nào của người tham gia bán hàng đa cấp khác, và/hoặc bất kỳ thông tin cá nhân của khách hàng của Công ty cho các mục đích không liên quan đến hoạt động kinh doanh bán hàng đa cấp của Công ty. Nhà phân phối có nghĩa vụ giữ bí mật những thông tin liên quan đến hoạt động của Công ty và/ hoặc khách hàng của Công ty và không được cung cấp những thông tin này cho bất kỳ cá nhân hoặc tổ chức khác mà không có được sự đồng ý trước bằng văn bản của chủ sở hữu các thông tin dữ liệu đó.
- 7.17 Không được áp dụng bất cứ điều kiện nào để có số mua hàng tối thiểu, dù về số lượng hay giá trị, đối với các Nhà phân phối được mình bảo trợ. Tất cả Nhà phân phối đều có thể đặt

mua bất cứ lượng hàng nào trực tiếp từ Công Ty, nhưng phí xử lý và giao hàng có thể áp dụng tùy theo kích cỡ của đơn đặt hàng. Nhà phân phối tự quyết định và hoàn toàn chịu trách nhiệm về việc lưu giữ sản phẩm đã nhận từ Công ty.

- 7.18 Phải tuân thủ toàn bộ các luật, quy định và những nguyên tắc thực hành áp dụng cho việc vận dụng tư cách Nhà phân phối của mình, bao gồm luật và các quy định về việc đăng ký thuế và nộp hồ sơ thuế. Nhà phân phối không được phép tham gia bất cứ hoạt động nào gây ảnh hưởng đến uy tín Công Ty và của chính Nhà phân phối đó.
- 7.19 Khi bắt đầu liên lạc với người tiêu dùng, Nhà phân phối phải giới thiệu mình là ai và giải thích mục đích của việc tiếp xúc với khách hàng. Nhà phân phối phải đảm bảo nhân thân của mình hoàn toàn minh bạch với vai trò Nhà phân phối trong bất cứ thông tin liên lạc nào có liên quan, dù là qua thư điện tử, trang web, các trang truyền thông xã hội, v.v. Nhà phân phối phải nêu rõ tên và chi tiết liên lạc cũng như cho biết rằng người gửi thông tin không phải là đại diện chính thức của Công Ty. Từ “Độc lập” phải luôn kèm theo “Nhà phân phối” khi trình bày về nhân thân như ký tên vào thư điện tử, danh thiếp, trên trang website, các trang truyền thông xã hội...
- 7.20 Trình bày một cách rõ ràng và toàn diện các thông tin cung cấp cho người tiêu dùng theo đúng nguyên tắc trung thực trong giao dịch thương mại, và theo nguyên tắc bảo vệ những người không thể bày tỏ sự đồng ý của mình như trẻ vị thành niên theo quy định của pháp luật.
- 7.21 Không được lạm dụng sự tin nhiệm của người tiêu dùng, phải tôn trọng sự thiếu kinh nghiệm thương mại của họ và không được khai thác tuổi tác, bệnh tật, sự yếu đuối tâm thần hay thể chất, sự nhẹ dạ cả tin, thiếu hiểu biết hoặc thiếu khả năng ngôn ngữ của người tiêu dùng.
- 7.22 Phải dừng việc giới thiệu hoặc trình bày bán hàng khi người tiêu dùng có yêu cầu, và có những bước thích hợp để bảo đảm bảo mật các thông tin cá nhân mà người tiêu dùng thực tế hoặc người tiêu dùng tương lai đã cung cấp. Nhà phân phối có thể gọi điện thoại hoặc liên lạc bằng phương tiện điện tử với người tiêu dùng một cách hợp lý và trong những giờ hợp lý để tránh gây phiền nhiễu.
- 7.23 Không được yêu cầu các Nhà phân phối khác phải trả phí các chương trình huấn luyện (nằm ngoài Chương trình đào tạo cơ bản bắt buộc) với bất kỳ hình thức nào.
- 7.24 Không được phép tham gia phỏng vấn về, hoặc liên quan đến Công Ty với bất cứ cơ quan truyền thông nào, dù là đài truyền hình, đài truyền thanh, tạp chí, mạng xã hội. Không được sử dụng bất cứ phương tiện truyền thông quảng cáo nào (bao gồm việc quảng cáo lan truyền như tin nhắn, internet, v.v.) với mục đích tiếp thị việc kinh doanh của mình mà không có văn bản đồng ý trước của Công Ty.
- 7.25 Chỉ những Nhà phân phối được Công ty đồng ý bằng văn bản mới được phép bán các sản phẩm của Công ty trên các trang thương mại điện tử. Nhà phân phối phải tự mình quyết định công việc kinh doanh và hoàn toàn chịu trách nhiệm về hoạt động kinh doanh của mình tại các trang thương mại điện tử này.
- 7.26 Nhà phân phối không được phép tự giới thiệu mình là người được nhượng quyền, đối tác, đại lý hay đại diện ủy quyền của Công Ty, không được phép đàm phán hoặc thỏa thuận bất kỳ hợp đồng nào nhân danh Công Ty hoặc tự cho phép mình có quyền đó, trừ khi có sự chấp thuận trước của Công Ty bằng văn bản.
- 7.27 Tuân thủ các quy định của Hợp Đồng này và các Tài Liệu Liên Quan quy định tại mục I.5. Không vi phạm những hành vi bị cấm trong hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp theo quy định của pháp luật hiện hành.
- 7.28 Lưu giữ Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.

8. Quyền và nghĩa vụ của Công ty

Ngoài các quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của Hợp Đồng này và theo quy định của

pháp luật, Công ty sẽ có quyền và nghĩa vụ như sau:

- 8.1. Niêm yết công khai các tài liệu theo quy định của pháp luật tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện của Công ty.
- 8.2. Xây dựng, công bố giá bán của các Sản phẩm được kinh doanh theo phương thức đa cấp và tuân thủ giá bán đã công bố.
- 8.3. Chịu trách nhiệm về tính trung thực và độ chính xác của các thông tin cung cấp cho Nhà phân phối.
- 8.4. Ký Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp bằng văn bản và giao Hợp Đồng cho Nhà phân phối.
- 8.5. Không cung cấp thông tin về thực phẩm bằng hình thức sử dụng hình ảnh, thiết bị, trang phục, tên, thư tín của các đơn vị, cơ sở tế, bác sỹ, dược sỹ, nhân viên y tế, thư cảm ơn, lời cảm ơn của người bệnh, bài viết của bác sỹ, dược sỹ, nhân viên y tế; không cung cấp thông tin về thực phẩm có nội dung đăng tải, dẫn, trích dẫn hoặc nêu ý kiến người bệnh mô tả thực phẩm có tác dụng điều trị bệnh
- 8.6. Đào tạo cơ bản cho Nhà phân phối theo Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày ký Hợp Đồng.
- 8.7. Chịu trách nhiệm về chất lượng của sản phẩm được bán và giải quyết các khiếu nại của Nhà phân phối và người tiêu dùng liên quan đến Sản phẩm.
- 8.8. Chịu trách nhiệm đối với hoạt động bán hàng đa cấp của Nhà phân phối trong trường hợp các hoạt động đó được thực hiện tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện hoặc tại các hội nghị, hội thảo, đào tạo của doanh nghiệp.
- 8.9. Thực hiện đúng Hợp Đồng, Quy tắc hoạt động, Kế hoạch trả thưởng đã đăng ký với cơ quan quản lý có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.
- 8.10. Khấu trừ tiền thuế thu nhập cá nhân của Nhà phân phối để nộp vào ngân sách nhà nước theo quy định trước khi chi trả hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế (“thu nhập”) cho Nhà phân phối. Công ty không chịu trách nhiệm về bất kỳ khoản thuế nào đối với bất kỳ khoản thu nhập nào khác của Nhà phân phối ngoài trừ khoản hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế Công ty trực tiếp chi trả cho Nhà phân phối.
- 8.11. Thu hồi và/hoặc khấu trừ các khoản hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế đã trả cho Nhà phân phối liên quan đến số Hàng hóa được trả lại, mua lại theo quy định tại Hợp Đồng này.
- 8.12. Yêu cầu Nhà phân phối bồi hoàn các chi phí tham dự hội nghị, hội thảo mà Công ty đã tạm ứng cho Nhà phân phối và người được Nhà phân phối mời tham dự cùng trong các chương trình hội thảo, hội nghị ngoài chương trình đào tạo cơ bản do Công ty tổ chức (nếu có) trong trường hợp Nhà phân phối có đăng ký cho mình và người tham dự cùng tham gia hội thảo, hội nghị nhưng không đến tham dự mà không có lý do.
- 8.13. Tổ chức đào tạo, huấn luyện cho Nhà phân phối theo Chương trình đào tạo cơ bản.
- 8.14. Giám sát hoạt động của Nhà phân phối để bảo đảm Nhà phân phối thực hiện đúng Quy tắc hoạt động của Công ty.
- 8.15. Vận hành hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới Nhà phân phối đáp ứng quy định của pháp luật, đúng với giải trình kỹ thuật khi đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, đảm bảo Nhà phân phối có thể truy cập và truy xuất các thông tin cơ bản về hoạt động bán hàng đa cấp của mình.
- 8.16. Vận hành và cập nhật thường xuyên trang thông tin điện tử bằng tiếng Việt để cung cấp thông tin về Công ty và hoạt động bán hàng đa cấp của Công ty.
- 8.17. Vận hành hệ thống thông tin liên lạc để tiếp nhận, giải quyết thắc mắc, khiếu nại của Nhà phân phối, bao gồm điện thoại, thư điện tử và địa chỉ tiếp nhận qua đường bưu điện.

- 8.18. Xuất hóa đơn theo từng giao dịch bán hàng cho từng Nhà phân phối của Công ty và khách hàng mua hàng trực tiếp từ Công ty.
- 8.19. Duy trì tỉ lệ doanh thu từ việc bán hàng hóa cho người tiêu dùng không phải là Nhà Phân Phối tối thiểu là 20% doanh thu bán hàng đa cấp trong một năm tài chính

9. Trả lại, mua lại Sản phẩm

- 9.1. Nhà phân phối có quyền trả lại Hàng hóa đã mua từ Công ty, bao gồm cả Hàng hóa được mua theo chương trình khuyến mại, trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận hàng. Công ty có trách nhiệm mua lại các Hàng hóa được yêu cầu trả lại trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu trả lại hàng hợp lệ của Nhà phân phối, với điều kiện hàng hóa và chứng từ mua hàng như sau:
- (i) Hàng hóa được trả chưa sử dụng còn nguyên bao bì, tem, nhãn và
 - (ii) Xuất trình được hóa đơn mua hàng phù hợp hàng hóa yêu cầu trả lại.
- 9.2. Trong trường hợp mua lại Hàng hóa theo quy định tại điểm (9.1) nêu trên, Công ty có trách nhiệm hoàn lại tổng số tiền sau khi đã trừ đi các chi phí quản lý, tái lưu kho và chi phí hành chính khác (nếu có) nhưng không thấp hơn 90% khoản tiền mà Nhà phân phối đã trả để nhận được Hàng hóa đó.
- 9.3. Khi hoàn lại tiền cho Nhà phân phối theo quy định tại điểm 9.2 nêu trên, Công ty có quyền khấu trừ các khoản hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế mà Nhà phân phối đã hưởng từ việc mua lại số Hàng hóa được trả lại theo quy định tại điều này.
- 9.4. Sau khi chấm dứt Hợp Đồng tham gia bán hàng đa cấp, Công ty sẽ mua lại Hàng hóa đã bán cho Nhà phân phối theo quy định tại điều khoản này nếu Nhà phân phối có yêu cầu Công ty mua lại.

10. Hiệu lực và Thời hạn Hợp Đồng

- 10.1. Hợp Đồng này sẽ bắt đầu có hiệu lực kể từ ngày được Công ty phê duyệt và ký xác nhận bởi đại diện có thẩm quyền của Công ty.
- 10.2. Thời hạn của Hợp Đồng được tính từ ngày Hợp Đồng có hiệu lực cho đến khi xảy ra các trường hợp Hợp Đồng được chấm dứt.

11. Chấm dứt và Thanh lý Hợp Đồng

11.1. Các trường hợp chấm dứt Hợp Đồng:

- (i) Hợp Đồng tự động chấm dứt mà không cần báo trước trong các trường hợp sau:
 - Trong vòng 12 tháng liên tiếp, Nhà phân phối không đặt mua Hàng hóa.
 - Trong thời gian 30 ngày kể từ ngày ký Hợp Đồng, Nhà phân phối không hoàn thành Chương trình Đào tạo cơ bản.
 - Công Ty chấm dứt hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp.
 - Các trường hợp khác theo quy định của pháp luật.
- (ii) Nhà phân phối có quyền đơn phương chấm dứt Hợp Đồng này bằng việc gửi thông báo bằng văn bản cho Công ty trong thời hạn ít nhất là 10 ngày làm việc trước ngày chấm dứt Hợp Đồng này;
- (iii) Công ty có quyền chấm dứt Hợp Đồng đối với Nhà phân phối nếu Công ty xác định rằng Nhà phân phối hoặc người hoạt động chung một mã số của Nhà phân phối có hành vi vi phạm và bị áp dụng hình thức xử lý vi phạm chấm dứt Hợp Đồng quy định tại Điều 14 Quy tắc hoạt động.
- (iv) Công ty có trách nhiệm chấm dứt Hợp Đồng đối với Nhà phân phối nếu Nhà phân phối hoặc người hoạt động chung một mã số của Nhà phân phối bị cơ quan có thẩm quyền xử lý vi

phạm theo quy định tại khoản 2 Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ-CP, sửa đổi bổ sung bởi Nghị định 18/2023/NĐ-CP.

11.2. Thanh lý Hợp Đồng:

- (i) Hợp đồng tự động thanh lý trong trường hợp các bên không có bất kỳ yêu cầu nào liên quan đến việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ quy định tại Hợp Đồng đối với bên còn lại trong vòng 30 ngày kể từ ngày Hợp đồng chấm dứt.
- (ii) Các trường hợp khác, trong vòng 30 ngày kể từ ngày Hợp Đồng chấm dứt, Công ty và Nhà phân phối sẽ tiến hành thủ tục thanh lý Hợp Đồng như sau:
 - Công ty mua lại từ Nhà phân phối hàng hóa theo quy định tại mục II.9 về trả lại, mua lại hàng hóa trong trường hợp chấm dứt Hợp Đồng nếu có yêu cầu mua lại hàng hóa từ Nhà phân phối.
 - Công ty sẽ thực hiện nghĩa vụ thanh toán toàn bộ các khoản tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Nhà phân phối được quyền nhận. Nhà phân phối sẽ thực hiện nghĩa vụ như trả lại các tài sản của Công ty (nếu có), các khoản nợ của Nhà phân phối đối với Công ty (nếu có), và bất kỳ nghĩa vụ nào khác của Nhà phân phối với Công ty (nếu có).
 - Hợp Đồng được tự động thanh lý sau khi các Bên đã hoàn thành các nghĩa vụ.

12. Giải quyết tranh chấp

Mọi bất đồng hoặc tranh chấp liên quan đến việc giải thích và thực hiện Hợp Đồng này nếu không được thương lượng giải quyết thì mỗi bên sẽ có quyền đưa tranh chấp đó ra tòa án có thẩm quyền để giải quyết theo quy định của pháp luật Việt Nam.

13. Điều khoản chung

- 13.1. Các Bên xác nhận rằng đã đọc và hiểu rõ các nội dung trong Hợp Đồng cùng các Tài Liệu Liên Quan tại mục I.5 của Hợp Đồng và tự nguyện ký tên vào Hợp Đồng này.
- 13.2. Hai bên cam kết thực hiện đúng các điều khoản đã quy định trong Hợp Đồng và các Tài Liệu Liên Quan.
- 13.3. Hợp Đồng này được lập thành 02 bản, mỗi bên giữ 01 bản có giá trị pháp lý như nhau.

Đại diện Công ty

Nhà phân phối

Người bảo trợ