



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

Số Hợp đồng:

Mã số Nhà phân phối :

- Căn Cứ Luật Thương mại số 36/2005/QH11 ngày 14/06/2005;
- Căn cứ Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng số 19/2023/QH15 ngày 20/06/2023;
- Căn cứ Nghị định số 40/2018/NĐ-CP ngày 12/3/2018 của Chính phủ về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp;
- Căn cứ Nghị định số 18/2023/NĐ-CP ngày 28/4/2023 của Chính phủ sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 40/2018/NĐ-CP ngày 12 tháng 3 năm 2018 của Chính phủ về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp;
- Nghị định số 55/2024/NĐ-CP của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng;
- Căn cứ vào nhu cầu và sự tự nguyện của hai Bên.

CÔNG TY: CÔNG TY TNHH TOTAL SWISS VIỆT NAM

Địa chỉ trụ sở chính:

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0311580554

Điện thoại:

Người đại diện pháp luật:

Chức vụ:

(Sau đây gọi là “Công ty”)

NHÀ PHÂN PHỐI: NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

Xin vui lòng điền đầy đủ, chính xác các thông tin dưới đây:

1. Thông tin Nhà phân phối

Họ và tên:

Điện thoại liên lạc: Email:

Ngày tháng năm sinh: / / Giới tính: Nam Nữ

Số căn cước công dân/Hộ chiếu:

Ngày cấp: / /

Nơi cấp:

Địa chỉ thường trú:

.....

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

Mã số thuế thu nhập cá nhân:

(Sau đây gọi là “Nhà phân phối”)

2. Thông tin tài khoản ngân hàng

Tên chủ tài khoản:

Số tài khoản:

Tại Ngân hàng:

3. Thông tin người bảo trợ

Họ và tên :Mã số Nhà phân phối :

Hai Bên ký kết Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp (Sau đây gọi tắt là Hợp đồng) và chấp thuận với các điều khoản dưới đây:

Điều 1. Các định nghĩa và tham chiếu

Các định nghĩa sau đây có thể được sử dụng trong Hợp đồng, Quy tắc hoạt động, Kế hoạch trả thưởng, Chương trình đào tạo cơ bản và các tài liệu, ấn phẩm, thư tín, thông báo của Công ty.

1. Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp: là thỏa thuận bằng văn bản về việc tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp giữa cá nhân (Nhà phân phối) và doanh nghiệp bán hàng đa cấp (Công ty).

2. Kế hoạch trả thưởng: là kế hoạch được Công ty sử dụng để tính hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Nhà phân phối được hưởng từ kết quả hoạt động bán hàng của mình và của những người khác trong mạng lưới.

Kế hoạch trả thưởng quy định các cấp bậc, danh hiệu Nhà phân phối, điều kiện đạt được, hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác chi trả cho từng cấp bậc, danh hiệu Nhà phân phối. Kế hoạch trả thưởng được áp dụng với Nhà phân phối của Công ty tại Việt Nam.

3. Chương trình đào tạo cơ bản: là chương trình đào tạo bắt buộc dành cho Nhà phân phối, được tổ chức giảng dạy bởi Công ty nhằm trang bị cho Nhà phân phối những nội dung theo quy định pháp luật về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.

4. Quy tắc hoạt động là bộ quy tắc của Công ty điều chỉnh hành vi của Nhà phân



2

phối, quy trình và thủ tục thực hiện các hoạt động bán hàng đa cấp tại Công ty theo quy định của pháp luật.

5. Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp là danh sách các hàng hóa của Công ty được phép kinh doanh theo phương thức đa cấp, đã được thông báo cho cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.

6. Các Tài Liệu Liên Quan Đến Hoạt Động Bán Hàng Đa Cấp của Công ty (“Tài Liệu”) bao gồm: Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Kế hoạch trả thưởng, Chương trình đào tạo cơ bản, Quy tắc hoạt động, Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp do Công Ty ban hành phù hợp với quy định pháp luật và được đăng ký/thông báo với cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật

7. Công bố áp dụng Tài Liệu: Các Tài Liệu cùng các sửa đổi, bổ sung kèm theo, sau khi được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt, sẽ được Công ty công bố áp dụng và niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh và được đăng tải trên trang thông tin điện tử chính thức của Công ty.

Nếu Nhà phân phối không đồng ý với những sửa đổi bổ sung này, Nhà phân phối có quyền yêu cầu chấm dứt Hợp đồng trong vòng mười (10) ngày kể từ ngày được Công Ty công bố áp dụng; việc chấm dứt và thanh lý Hợp đồng được áp dụng theo các quy định trước khi sửa đổi bổ sung. Kết thúc thời hạn này, nếu Công ty không nhận được yêu cầu chấm dứt bằng văn bản từ Nhà phân phối, các sửa đổi bổ sung này mặc nhiên được coi là đã được Nhà phân phối chấp thuận.

Điều 2. Điều kiện đối với Nhà phân phối

Để ký kết Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Nhà phân phối phải đảm bảo đáp ứng đầy đủ các điều kiện dưới đây:

1. Là cá nhân có quốc tịch Việt Nam, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật và cư trú tại Việt Nam.

2. **Không** thuộc các trường hợp sau đây:

a) Người đang chấp hành hình phạt tù hoặc có tiền án về các tội sản xuất, buôn bán hàng giả, sản xuất, buôn bán hàng cấm, quảng cáo gian dối, lừa dối khách hàng, lừa đảo chiếm đoạt tài sản, lạm dụng tín nhiệm chiếm đoạt tài sản, chiếm giữ trái phép tài sản, tội vi phạm quy định về kinh doanh theo phương thức đa cấp.

b) Người tham gia bán hàng đa cấp đã từng bị xử phạt do vi phạm dưới đây mà chưa hết thời hạn được coi là chưa bị xử lý vi phạm hành chính:

- Yêu cầu người khác phải đặt cọc hoặc nộp một khoản tiền nhất định để được ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.

- Cung cấp thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn về lợi ích của việc tham gia bán hàng đa cấp, tính năng, công dụng của hàng hóa, hoạt động của doanh nghiệp bán hàng đa cấp.

- Tổ chức hội thảo, hội nghị, đào tạo về kinh doanh theo phương thức đa cấp khi

15804
CÔNG
TNH
ALS
TN
H-T.P.P

2

chưa được doanh nghiệp bán hàng đa cấp ủy quyền bằng văn bản.

- Lôi kéo, dụ dỗ, mua chuộc người tham gia bán hàng đa cấp của doanh nghiệp khác tham gia vào mạng lưới của doanh nghiệp mà mình đang tham gia.

- Lợi dụng chức vụ, quyền hạn, địa vị xã hội, nghề nghiệp để khuyến khích, yêu cầu, lôi kéo, dụ dỗ người khác tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp hoặc mua hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp.

- Thực hiện hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương nơi doanh nghiệp chưa được cấp xác nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương.

- Tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo, giới thiệu về hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp của mình hoặc của tổ chức, cá nhân khác khi chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

- Tham gia vào hoạt động của tổ chức, cá nhân kinh doanh theo phương thức đa cấp chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

c) Thành viên đối với công ty hợp danh, chủ sở hữu đối với doanh nghiệp tư nhân hoặc công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, thành viên đối với công ty trách nhiệm hữu hạn có từ hai thành viên trở lên, cổ đông đối với công ty cổ phần, người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp không bao gồm tổ chức hoặc cá nhân từng giữ một trong các chức vụ nêu trên tại doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp theo quy định của Nghị định số 42/2014/NĐ-CP ngày 14 tháng 5 năm 2014 của Chính phủ về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp và Nghị định số 40/2018/NĐ-CP, được sửa đổi bổ sung một số điều tại Nghị định số 18/2023/NĐ-CP (sau đây gọi tắt là Nghị định số 40/2018/NĐ-CP) trong thời gian doanh nghiệp đó đang hoạt động bán hàng đa cấp.

d) Cán bộ, công chức theo quy định của pháp luật về cán bộ, công chức.

Điều 3. Hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp

1. Thông tin chi tiết về hàng hóa bao gồm: Tên, xuất xứ, chủng loại, quy cách đóng gói, giá bán, số điểm thưởng quy đổi tương ứng với giá bán và thời điểm áp dụng được nêu tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp được thông báo đến cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.

2. Các thông tin khác về công dụng và cách sử dụng của hàng hóa được quy định trong tài liệu giới thiệu hàng hóa hoặc trên trang thông tin điện tử chính thức của Công ty.

Điều 4. Quyền và trách nhiệm của Công ty

4.1. Quyền của Công ty

1. Giám sát các hoạt động của Nhà phân phối và yêu cầu Nhà phân phối báo cáo, nhằm thực hiện trách nhiệm luật định về việc đảm bảo sự tuân thủ của Nhà phân phối

54-C.
TY
+
MISS
AM
TỔ CHỨC

11/11/2023

2

đối với các Tài Liệu và các quy định khác của pháp luật.

2. Khấu trừ tiền thuế thu nhập cá nhân trước khi chi trả hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác cho Nhà phân phối để nộp ngân sách nhà nước theo quy định của pháp luật.

3. Sửa đổi, bổ sung một phần hoặc toàn bộ các Tài Liệu sau khi được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt theo quy định của pháp luật.

4.2. Trách nhiệm của Công ty

1. Niêm yết công khai Tài Liệu tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh và trang thông tin điện tử của Công ty.

2. Cung cấp thông tin đầy đủ, trung thực, chính xác về sản phẩm, hàng hóa, và hoạt động của Công ty.

3. Thực hiện đúng Quy tắc hoạt động, Kế hoạch trả thưởng đã đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

4. Xây dựng, công bố giá bán của các hàng hóa được kinh doanh theo phương thức đa cấp và tuân thủ giá bán đã công bố.

5. Xuất hóa đơn theo từng giao dịch bán hàng cho từng Nhà phân phối và khách hàng mua hàng trực tiếp từ Công ty.

6. Nhận lại hàng hóa và trả lại tiền theo quy định của Tài Liệu và pháp luật quản lý hoạt động bán hàng đa cấp nếu yêu cầu trả lại hàng hóa hợp lệ được thực hiện trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận hàng hóa và hàng hóa đáp ứng điều kiện quy định tại Khoản 2 Điều 7 Hợp đồng này.

7. Giám sát hoạt động của Nhà phân phối để bảo đảm Nhà phân phối thực hiện đúng Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Quy tắc hoạt động, Kế hoạch trả thưởng của Công ty.

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, địa điểm kinh doanh hoặc tại các hội nghị, hội thảo, đào tạo của Công ty.

9. Khấu trừ tiền thuế thu nhập cá nhân của Nhà phân phối để nộp vào ngân sách nhà nước trước khi chi trả hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác cho Nhà phân phối, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

10. Vận hành hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp đáp ứng quy định tại Điều 44 Nghị định số 40/2018/NĐ-CP 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 sau:

- Thông tin cơ bản của Nhà phân phối đã nêu tại Hợp đồng này;
- Thông tin về số Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, mã số, vị trí, cấp bậc, danh hiệu của Nhà phân phối, tuyến trên, hệ thống tuyến dưới của Nhà phân



phối;

- Thông tin về lịch sử mua hàng của Nhà phân phối và khách hàng do Nhà phân phối giới thiệu; Thống kê hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác của Nhà phân phối.

11. 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 đáp ứng quy định tại Điều 45 Nghị định số 40/2018/NĐ-CP.

12. Vận hành hệ thống thông tin liên lạc để tiếp nhận, giải quyết thắc mắc, khiếu nại của người tham gia bán hàng đa cấp, bao gồm điện thoại, thư điện tử và địa chỉ tiếp nhận.

13. Cung cấp quyền truy cập vào tài khoản quản lý hệ thống công nghệ thông tin quản lý hoạt động bán hàng đa cấp của Công ty theo yêu cầu bằng văn bản của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.

14. Chịu trách nhiệm tuân thủ các quy định pháp luật có liên quan về điều kiện kinh doanh và lưu thông đối với hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp.

15. Đảm bảo tối thiểu 20% doanh thu bán hàng đa cấp trong một năm tài chính là doanh thu từ khách hàng không phải là Nhà phân phối của Công ty.

16. 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.

17. Có trách nhiệm bồi thường và giải quyết các khiếu nại cho Nhà phân phối hoặc người tiêu dùng trong các trường hợp Nhà phân phối thực hiện đúng theo chính sách của Công ty mà gây nên sự thiệt hại cho người tiêu dùng hoặc các Nhà phân phối khác.

18. Có trách nhiệm ký kết Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp bằng văn bản với Nhà phân phối và giao lại 01(một) bản hợp đồng cho Nhà phân phối.

19. Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày ký Hợp đồng, Công ty có trách nhiệm đào tạo Nhà phân phối theo Chương trình đào tạo cơ bản đã đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền và không được thu phí dưới bất kỳ hình thức nào. Công ty có trách nhiệm đánh giá mức độ hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản của Nhà phân phối và xác nhận bằng văn bản về việc hoàn thành nội dung và thời lượng Chương trình đào tạo cơ bản của Nhà phân phối.

20. Tuân thủ trách nhiệm duy trì tỉ lệ doanh thu từ việc bán hàng cho người tiêu dùng không phải là Nhà phân phối theo quy định tại Tài Liệu và quy định của pháp luật.

21. Thực hiện các trách nhiệm khác theo quy định của pháp luật về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp và pháp luật khác có liên quan.

Điều 5. Quyền và trách nhiệm Nhà phân phối

5.1. Quyền của Nhà phân phối

1. Tham gia miễn phí Chương trình đào tạo cơ bản của Công ty và được cấp Thẻ thành viên miễn phí sau khi hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản và các nghĩa vụ khác liên quan.

2. Tiếp thị, chào bán các sản phẩm hợp pháp của Công ty, xây dựng và phát triển một mạng lưới bán hàng đa cấp của mình căn cứ theo các quy định của pháp luật và các Tài Liệu của Công ty.

3. Hưởng hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác từ việc bán hàng của mình và của Nhà phân phối tuyển dưới theo quy định tại Tài Liệu của Công ty.

4. 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. Hàng hóa trả lại phải đáp ứng các điều kiện được quy định tại Hợp đồng và Quy tắc hoạt động.

5.2. Trách nhiệm của Nhà phân phối

1. Cam kết và chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính trung thực của thông tin cung cấp khi ký Hợp đồng.

2. Lưu giữ Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp theo quy định tại Quy tắc hoạt động.

3. Tham gia và hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản của Công ty theo quy định tại Quy tắc hoạt động trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày ký Hợp đồng.

4. Chỉ 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.

5. Xuất trình Thẻ thành viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng.

6. Tuân thủ Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và Quy tắc hoạt động của Công ty.

7. Cung cấp thông tin đầy đủ, trung thực khi giới thiệu về Công ty, hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, Kế hoạch trả thưởng và Quy tắc hoạt động của Công ty. Nhà phân phối chịu trách nhiệm pháp lý đối với các thông tin đưa ra về hàng hóa hoặc hoạt động bán hàng đa cấp không đúng với thông tin chính thức từ Công ty.

8. 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 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 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.

9. Không được yêu cầu người khác phải đặt cọc hoặc nộp một khoản tiền nhất định để được ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.

10. Không được yêu cầu người khác phải mua một số lượng hàng hóa nhất định để được ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.

11. Không được lợi dụng chức vụ, quyền hạn, địa vị xã hội, nghề nghiệp để khuyến khích, yêu cầu, lôi kéo, dụ dỗ người khác tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp hoặc mua hàng kinh doanh theo phương thức đa cấp của Công ty.

12. Không được phép tự ý chiết khấu, giảm giá, bán hàng hóa thấp hơn giá đã mua theo quy định tại “Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp” đã được Công ty đăng ký/thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

13. Chỉ được phổ biến các tài liệu được công bố công khai tại trụ sở, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh và/hoặc được đăng tải trên trang thông tin điện tử của Công ty. Nhà phân phối phải chịu mọi trách nhiệm pháp lý phát sinh từ việc đưa ra các thông tin nằm ngoài phạm vi cho phép.

14. Tự quản lý công việc kinh doanh và tiếp thị của mình, tự quyết định mua và bán sản phẩm, hàng hóa của Công ty bằng mã số của mình và có thể bảo trợ cho những người khác trở thành Nhà phân phối của Công ty.

15. Ngừng tiếp thị, chào bán hàng hóa của Công ty trong trường hợp phát hiện hàng hóa của Công ty không đạt yêu cầu theo quy định tại các Tài Liệu và theo quy định pháp luật.

16. Phải tuân thủ quy định pháp luật Việt Nam và các quy định trong Tài Liệu. Trường hợp Nhà phân phối vi phạm hoặc không tuân thủ các quy định pháp luật và các quy định trong Tài Liệu gây thiệt hại cho người tiêu dùng và/hoặc Nhà phân phối khác và/hoặc Công ty; Nhà phân phối có trách nhiệm bồi thường toàn bộ thiệt hại đã gây ra theo quy định tại Tài Liệu và theo quy định của pháp luật.

17. Thực hiện các trách nhiệm khác theo quy định của pháp luật quản lý hoạt động bán hàng đa cấp và pháp luật khác có liên quan.

Điều 6. Giao nhận và gửi hàng hóa

1. Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày Nhà phân phối thanh toán tiền mua hàng, Công ty có trách nhiệm giao đầy đủ hàng hóa theo số tiền mà Nhà phân phối đã thanh toán và Nhà phân phối có trách nhiệm nhận đầy đủ hàng hóa từ Công ty.

2. Nếu quá thời hạn 30 ngày kể từ ngày Nhà phân phối thanh toán tiền mua hàng, Công ty không giao hàng hóa hoặc Nhà phân phối không nhận hàng hóa, thì Công ty có trách nhiệm hủy giao dịch và hoàn trả toàn bộ số tiền cho Nhà phân phối.

3. Trong trường hợp Nhà phân phối gửi hàng hóa tại Công ty và không nhận lại hàng hóa trong thời hạn quy định là 30 ngày kể từ ngày Nhà phân phối thanh toán tiền mua hàng thì Công ty có trách nhiệm hủy giao dịch và hoàn trả toàn bộ số tiền cho Nhà phân phối.

Điều 7. Trả lại, mua lại hàng hóa

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.

1580
CÔNG
TNH
VLS
TN
-TPV

2

2. Hàng hóa trả lại phải đáp ứng các điều kiện sau đây:

- a. Hàng hóa còn nguyên bao bì, tem, nhãn;
- b. Kèm theo hóa đơn mua số hàng hóa được yêu cầu trả lại;
- c. Hàng hóa còn thời hạn sử dụng.

3. Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày Nhà phân phối có yêu cầu trả lại hàng hóa hợp lệ, Công ty có trách nhiệm mua lại các hàng hóa đáp ứng quy định tại khoản 2 Điều này và hoàn trả theo mức thỏa thuận với Nhà phân phối nhưng không thấp hơn 90% số tiền mà Nhà phân phối đã trả để nhận số hàng hóa đó.

Công ty sẽ hoàn trả lại tiền cho Nhà phân phối bằng hình thức chuyển khoản qua ngân hàng theo thông tin số tài khoản ngân hàng do Nhà phân phối cung cấp tại Hợp đồng này, phí chuyển khoản do Nhà phân phối chịu, ngân hàng sẽ trừ phí trong tài khoản của Nhà phân phối.

4. Công ty có quyền khấu trừ tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác mà Nhà phân phối đã nhận từ việc mua số hàng hóa bị trả lại này.

Mọi khoản khấu trừ tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác sẽ được thông báo chi tiết và minh bạch tới Nhà phân phối.

5. Công ty có quyền thu lại từ những người tham gia bán hàng đa cấp khác tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác đã nhận liên quan đến số hàng hóa bị trả lại theo quy định.

6. Trường hợp Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp chấm dứt, việc mua lại hàng hóa sẽ được thực hiện theo quy định tại các Tài Liệu và pháp luật quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.

Điều 8. Thanh toán hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác

1. Công ty có trách nhiệm trả hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác cho Nhà phân phối theo Kế hoạch trả thưởng đã được đăng ký với cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.

2. Toàn bộ giá trị hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác bằng tiền sẽ được Công ty thanh toán cho Nhà phân phối bằng hình thức chuyển khoản qua ngân hàng theo thông tin số tài khoản ngân hàng do Nhà phân phối cung cấp tại Hợp đồng này. Chi phí chuyển khoản sẽ do Nhà phân phối chịu, ngân hàng sẽ trực tiếp trừ phí chuyển khoản trong tài khoản của Nhà phân phối.

Điều 9. Chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

Các trường hợp chấm dứt Hợp đồng:

9.1. Hợp đồng tự động chấm dứt

a. Nhà phân phối không tham gia Chương trình đào tạo cơ bản do Công ty tổ chức theo quy định của pháp luật trong vòng 30 (ba mươi) ngày kể từ ngày ký Hợp đồng.



554
i TY
IH
WIS
AM
10 C



2

b. Nhà phân phối không phát sinh bất kỳ giao dịch mua hàng hóa nào từ Công ty trong thời gian 12 tháng liên tục trong thời gian hiệu lực của Hợp đồng này.

c. Công ty chấm dứt hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp.

d. Các trường hợp tự động chấm dứt Hợp đồng theo quy định của pháp luật.

9.2. Chấm dứt Hợp đồng từ phía Nhà phân phối

Nhà phân phối có quyền chấm dứt Hợp đồng bằng việc gửi thông báo bằng văn bản cho Công ty trước thời điểm chấm dứt Hợp đồng ít nhất là 10 (mười) ngày làm việc.

9.3. Chấm dứt Hợp đồng từ phía Công ty

9.3.1. Công ty có quyền chấm dứt Hợp đồng với Nhà phân phối bằng cách gửi thông báo bằng văn bản cho Nhà phân phối trước thời điểm chấm dứt Hợp đồng ít nhất là 10 (mười) ngày làm việc nếu Nhà phân phối thực hiện các hành vi vi phạm quy định như sau:

a. Nhà phân phối thực hiện các hoạt động tiếp thị, bán hàng và phát triển mạng lưới bán hàng đa cấp khi chưa được cấp Thẻ Thành viên.

b. Không xuất trình Thẻ Thành viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng.

c. Không tuân thủ Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và Quy tắc hoạt động của Công ty.

d. Cung cấp thông tin không đầy đủ, trung thực khi giới thiệu về Công ty, hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, Kế hoạch trả thưởng và Quy tắc hoạt động của Công ty.

e. 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, 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.

9.3.2. Công ty có trách nhiệm chấm dứt Hợp đồng với Nhà phân phối khi 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.

Điều 10. Nghĩa vụ phát sinh sau khi chấm dứt Hợp đồng

1. Sau khi Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp chấm dứt, Nhà phân phối phải nộp lại Thẻ Thành viên và các tài liệu liên quan tới hàng hóa của Công ty.

2. Trong vòng 30 ngày làm việc kể từ ngày Hợp đồng chấm dứt, các Bên sẽ thực hiện thanh lý hợp đồng theo quy định sau:

- Công ty sẽ mua lại hàng hóa của Nhà phân phối theo đúng quy định tại Điều 7 của Hợp đồng này và Quy tắc hoạt động đã được đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

- Sau khi hai Bên cùng thỏa thuận và thống nhất tất cả các khoản tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Nhà phân phối có quyền được nhận trong quá trình tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp, Công ty có trách nhiệm thanh toán các khoản hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác nêu trên cho Nhà phân phối.

- Các Bên phải hoàn thành mọi nghĩa vụ theo quy định tại Hợp đồng.

4. Hợp đồng này sẽ tự động được thanh lý ngay sau khi các Bên hoàn thành các nghĩa vụ, Công ty sẽ thông báo công khai việc chấm dứt Hợp đồng với Nhà phân phối trên trang thông tin điện tử của Công ty.

Điều 11. Cơ chế giải quyết tranh chấp

Trong quá trình thực hiện Hợp đồng này nếu xảy ra tranh chấp, hai bên sẽ giải quyết thông qua thương lượng, hòa giải. Trường hợp thương lượng không đạt kết quả, một trong các bên có thể yêu cầu giải quyết theo quy định của pháp luật tại Tòa án nhân dân nơi Công ty có trụ sở chính. Tất cả các chi phí phát sinh liên quan đến giải quyết tranh chấp sẽ do bên thua kiện chịu, trừ khi có thỏa thuận khác.

Điều 12. Điều khoản chung

1. Hợp đồng sẽ có hiệu lực pháp lý ràng buộc hai bên sau khi được hai bên ký, đóng dấu hợp pháp.

2. Hợp đồng có hiệu lực 12 tháng kể từ ngày ký kết Hợp đồng giữa hai bên và tự động gia hạn với chu kỳ 12 tháng nếu hai bên không có thông báo thay đổi, trừ trường hợp Hợp đồng bị chấm dứt theo quy định tại Điều 9 của Hợp đồng này.

3. Hợp đồng này được lập thành 02 (hai) bản có giá trị pháp lý như nhau, ngôn ngữ bằng tiếng Việt, mỗi Bên giữ 01 (một) bản.

....., ngày tháng năm

CÔNG TY

(Ký, ghi rõ họ tên và đóng dấu)

NHÀ PHÂN PHỐI

(Ký, ghi rõ Họ tên)

HHH
★

DUỐC GIA ★