



Simple. Successful.

HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

Số Hợp đồng:/HDDC-PMVN ngày được ký kết bởi và giữa:

CÔNG TY TNHH PM NUTRITION & COSMETICS VIỆT NAM (“Công ty”)

Địa chỉ: Tầng trệt, Tòa nhà Dreamplex 195, số 195 Điện Biên Phủ, Phường 15, Quận Bình Thạnh,
Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam

Số điện thoại: 1800 28 28 69

Email: contact-vietnam@pm-international.com.vn

Đại diện pháp luật:

Chức danh:

Và;

NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP (“Nhà phân phối”) với thông tin như sau:

Họ và tên (*họ và tên của Nhà phân phối phải giống như trên Chứng minh nhân dân (CMND)/Căn cước công dân (CCCD) đối với người Việt Nam và Hộ chiếu đối với người nước ngoài, ghi họ trước*):

Ngày tháng năm sinh: _____

Số CMND/ CCCD/ Hộ chiếu: _____

Ngày cấp: _____ Cơ quan cấp: _____

Địa chỉ thường trú (hoặc đăng ký lưu trú đối với người nước ngoài):

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

Điện thoại: _____ Email: _____

Giấy phép lao động (nếu là người nước ngoài): _____

Mã số thuế thu nhập cá nhân của Nhà phân phối: _____

VỢ/CHỒNG CỦA NHÀ PHÂN PHỐI (trong trường hợp vợ/chồng cùng đăng ký tham gia là Nhà phân phối)

Họ và tên (*họ và tên của vợ/chồng phải giống như trên CMND/CCCD đối với người Việt Nam và Hộ chiếu đối với người nước ngoài, ghi họ trước*):

Ngày tháng năm sinh: _____

Số CMND/CCCD/ Hộ chiếu: _____

Ngày cấp: _____ Cơ quan cấp: _____

Địa chỉ thường trú (hoặc đăng ký lưu trú đối với người nước ngoài):

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



Simple. Successful.

Điện thoại: _____ Email: _____

Giấy phép lao động (nếu là người nước ngoài): _____

Lưu ý: Nhà phân phối và vợ/chồng của Nhà phân phối chỉ được phép tham gia với cùng một Mã số Nhà phân phối cho toàn bộ các giao dịch liên quan đến tài khoản Nhà phân phối. Vợ/chồng của Nhà phân phối có trách nhiệm thực hiện các quyền và nghĩa vụ như Nhà phân phối và đồng chịu trách nhiệm cùng Nhà phân phối trong mọi hoạt động.

THÔNG TIN CHUYỂN KHOẢN NGÂN HÀNG CỦA NHÀ PHÂN PHỐI

Số tài khoản ngân hàng: _____

Họ và tên chủ tài khoản: _____

Ngân hàng: _____ Chi nhánh: _____

THÔNG TIN CỦA NGƯỜI BẢO TRỢ

Họ và tên (họ và tên của người bảo trợ phải giống như trên CMND/ CCCD đối với người Việt Nam và Hộ chiếu đối với người nước ngoài, ghi họ trước):

Mã số người bảo trợ: _____

Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp (“Hợp Đồng”) này được ký kết giữa Công ty và Nhà phân phối với các điều khoản và điều kiện như sau:

Điều 1. Các định nghĩa và tham chiếu

- 1.1. Trừ khi có quy định khác, các thuật ngữ được sử dụng trong Hợp Đồng này sẽ có ý nghĩa giống như các thuật ngữ trong Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng, Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh theo phương thức đa cấp, Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản và các văn bản chính thức khác của Công ty.
- 1.2. Trừ khi có quy định khác, Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng, Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh theo phương thức đa cấp, Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản và các tài liệu chính thức khác của Công ty, sau khi được đăng ký/ thông báo và chấp thuận bởi cơ quan có thẩm quyền, được xem là “Các Tài Liệu Liên Quan” và là một phần không thể tách rời của Hợp Đồng và được tham chiếu đến Hợp Đồng này. Các Tài Liệu Liên Quan được xem là có mối tương quan và bổ sung cho nhau. Tuy nhiên, trong trường hợp có sự khác biệt giữa Các Tài Liệu Liên Quan và Hợp Đồng, Hợp Đồng sẽ được ưu tiên áp dụng.
- 1.3. Tất cả các sửa đổi, bổ sung của Các Tài Liệu Liên Quan sẽ có hiệu lực ràng buộc giữa Công ty và Nhà phân phối sau khi được đăng ký / thông báo và chấp thuận bởi cơ quan có thẩm quyền. Những sửa đổi, bổ sung này sẽ có hiệu lực ngay sau khi được cơ quan có thẩm quyền chấp thuận. Các Tài Liệu Liên Quan được hiệu đính được công bố trên trang thông tin điện tử của Công Ty, đồng thời được niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh của Công ty. Nếu Nhà phân phối không đồng ý với những sửa đổi, bổ sung này, Nhà phân phối có thể yêu cầu Công ty chấm dứt Hợp Đồng bằng cách gửi thông báo bằng văn bản đến Công ty trong thời hạn mười (10) ngày làm việc kể từ ngày nhận được thông báo của Công ty về các sửa đổi, bổ sung. Việc chấm dứt và thanh lý Hợp Đồng theo yêu cầu của Nhà



phân phối sẽ được thực hiện theo các điều khoản và điều kiện quy định trong tài liệu hiện hành. Sau khoảng thời gian mười (10) ngày làm việc kể từ ngày nhận được thông báo từ Công ty, nếu Công ty không nhận được bất kỳ yêu cầu nào từ Nhà phân phối về việc chấm dứt Hợp Đồng, các nội dung sửa đổi, bổ sung được coi là đã được Nhà phân phối chấp nhận.

Điều 2. Đăng ký trở thành Nhà phân phối của Công ty

2.1. Điều kiện để trở thành Nhà phân phối

- a. Là người từ đủ 18 tuổi, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật và đang cư trú tại Việt Nam.
- b. Nhà phân phối không thuộc các trường hợp sau đây:
 - 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;
 - Người nước ngoài không có giấy phép lao động tại Việt Nam do cơ quan có thẩm quyền cấp gắn với Công ty TNHH PM Nutrition & Cosmetics Việt Nam, trừ trường hợp được miễn theo quy định của pháp luật;
 - Người tham gia bán hàng đa cấp đã từng bị xử phạt vi phạm các quy định sau 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 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;
 - Kinh doanh theo phương thức đa cấp, tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo, giới thiệu về hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp 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.

- Cán bộ và công chức theo quy định của pháp luật về cán bộ, công chức;
- Cá nhân đã từng là 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 đã bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp theo quy định của Nghị định 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 40/2018/NĐ-CP ngày 12 tháng 03 năm 2018 về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp;
- Bị chấm dứt do vi phạm Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty hoặc với tập đoàn PM ở nước khác trước đó.
- Đang là nhân viên hoặc là Nhà phân phối của một Công ty bán hàng đa cấp khác tại thời điểm đăng ký.

2.2. Mỗi người chỉ có thể đăng ký 01 (một) mã số Nhà phân phối. Công ty không cho phép Nhà phân phối đăng ký thêm mã số dưới mọi hình thức. Trong trường hợp vợ và chồng cùng đăng ký trong một Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp để trở thành Nhà phân phối, sẽ chỉ có một mã số Nhà phân phối được cấp chung cho cả vợ và chồng. Trong trường hợp này, cả hai vợ chồng cùng phải tham gia Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản để được cấp Giấy xác nhận hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản và Thẻ Thành Viên. Giấy xác nhận hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản và Thẻ Thành Viên sẽ được cấp riêng cho mỗi người nhưng sẽ có cùng một mã số Nhà phân phối.

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

Thông tin về tên hàng hóa, chủng loại, xuất xứ, quy cách đóng gói, giá bán, chế độ bảo hành, điểm thưởng quy đổi được áp dụng theo Danh Mục Hàng Hoá Kinh Doanh theo phương thức đa cấp đã được đăng ký/ thông báo với cơ quan có thẩm quyền.

Điều 4. Thông tin về Kế hoạch trả thưởng, Quy tắc hoạt động

Thông tin về Kế Hoạch Trả Thưởng, Quy Tắc Hoạt Động được quy định chi tiết tại Kế Hoạch Trả Thưởng, Quy Tắc Hoạt Động của Công ty đã được đăng ký và được cơ quan có thẩm quyền chấp thuận.

Điều 5. Quyền và nghĩa vụ của Nhà phân phối

5.1. Quyền của Nhà phân phối



- a. Nhà phân phối có thể 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 và được tự do quyết định ngày, thời gian và địa điểm.
- b. Nhà phân phối có quyền nhận hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác được Công ty xây dựng trong Kế hoạch trả thưởng sau khi khấu trừ thuế thu nhập cá nhân theo quy định về luật thuế thu nhập cá nhân tại Việt Nam
- c. Nhà phân phối có thể tham gia vào các chương trình đào tạo và quảng bá sản phẩm, hội thảo, hội nghị do Công ty tổ chức.
- d. Nhà phân phối có quyền truy cập vào Hệ thống quản lý người tham gia bán hàng đa cấp theo Mã số Nhà phân phối và mật khẩu được Công ty cung cấp để được cung cấp tất cả các thông tin cần thiết cho hoạt động kinh doanh như: Thông tin Nhà phân phối, Sản phẩm, hệ thống mạng lưới, lịch sử đặt hàng, hoa hồng...
- e. Các quyền khác như được quy định tại Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp này và Các Tài Liệu Liên Quan.

5.2. Nghĩa vụ của Nhà Phân Phối

- a. Hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản dành cho người tham gia bán hàng đa cấp của Công ty trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và tự cập nhật những thay đổi về nội dung liên quan tới đào tạo cơ bản (nếu có) thông qua các tài liệu do Công ty cung cấp trên Website của Công ty hoặc được Công ty niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện của Công ty.
- b. Nhà phân phối 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. Nhà phân phối sẽ chịu trách nhiệm cho những hoạt động và mọi chi phí liên quan đến các hoạt động của mình.
- c. Xuất trình Thẻ thành viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng.
- d. Nhà phân phối hiểu rõ và tuân thủ Quy Tắc Hoạt Động, Hợp Đồng và Kế Hoạch Trả Thưởng. Mọi Nhà phân phối phải có trách nhiệm trong các vấn đề về công việc và thực hiện hoạt động bằng sự chính trực của bản thân và nghề nghiệp.
- e. 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.
- f. Nhà phân phối phải ngăn chặn mọi hành động có thể ảnh hưởng tiêu cực đến Công ty.
- g. Tất cả các Nhà phân phối đều có trách nhiệm đào tạo và khích lệ tất cả các Nhà phân phối khác ở mọi cấp bậc bằng việc sử dụng các thông tin hỗ trợ của Công ty. Một Nhà phân phối chỉ có thể tổ chức khóa đào tạo về bán hàng và tiếp thị trực tiếp sau khi nhận được sự ủy quyền bằng văn bản từ Công ty.
- h. Khi cung cấp Sản phẩm, Nhà phân phối phải cung cấp thông tin trên nhãn, catalog, hoặc sổ tay khuyến mãi được phát hành bởi Công ty. Nhà phân phối không được đề cập đến các tính năng giúp điều trị hoặc chữa bệnh.



- i. 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 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.
- j. Mọi Nhà phân phối phải hiểu và tuân thủ pháp luật về bán hàng đa cấp.
- k. Cá nhân đăng ký làm Nhà phân phối thực hiện mọi hoạt động kinh doanh với Công ty với tư cách người tham gia bán hàng đa cấp và không phải là nhân viên hoặc đại diện của Công ty trong bất cứ trường hợp nào.
- l. Nhà phân phối mong muốn thúc đẩy việc kinh doanh Sản phẩm của Công ty phải sử dụng các thông tin và mô tả được sử dụng bởi Công ty để xúc tiến, quảng cáo. Mọi hình thức giới thiệu, bao gồm nhưng không giới hạn ở bản ghi âm, hình ảnh, bằng hình thức và các ấn phẩm đều phải sử dụng vật phẩm, ấn phẩm do chính Công ty sản xuất hoặc ủy quyền, chọn nhà thầu sản xuất.
- m. Việc phổ biến thông tin về đặc tính, chất lượng, loại và số lượng của Sản phẩm Công ty cho quảng cáo truyền thông phát thanh, quảng cáo in ấn, phải theo quy định về nhãn hiệu đã đăng ký của Công ty và chấp thuận bằng văn bản từ PM-International Singapore và Công ty.
- n. Nhà phân phối chỉ bán các sản phẩm của Công ty bằng cách phân phối trực tiếp với tư cách cá nhân đến khách hàng cuối cùng. Sự phân phối thông qua cửa hàng bán lẻ, chợ, hội chợ thương mại, đấu giá trực tuyến và những sự kiện bán hàng tương tự khác không được phép thực hiện.
- o. Nhà phân phối phải bán Sản phẩm trực tiếp đến Khách hàng, không bán đến các Nhà phân phối khác và các Nhà phân phối không được phép so sánh chất lượng sản phẩm của Công ty với các sản phẩm của Công ty khác. Đây là hành vi vi phạm pháp luật và Quy Tắc Hoạt Động.
- p. Các nghĩa vụ khác được quy định tại Hợp đồng này và Các Tài Liệu Liên Quan.

Điều 6. Quyền và nghĩa vụ của Công ty

6.1. Quyền của Công ty

- a. Công ty có quyền sử dụng thông tin cá nhân của Nhà phân phối đã được cung cấp trong Hợp Đồng (bao gồm nhưng không giới hạn địa chỉ thường trú, địa chỉ liên lạc, số điện thoại, địa chỉ email, v.v.) để gửi thông tin bằng đường bưu điện, gọi điện thoại hoặc gửi tin nhắn để cập nhật hoạt động kinh doanh của Công ty có liên quan đến Nhà phân phối. Trong quá trình Nhà phân phối hoạt động kinh doanh cùng Công ty, Công ty có quyền sử dụng tên của Nhà phân phối, hình ảnh hoặc đoạn phim có sự xuất hiện của Nhà phân phối được chụp hoặc quay lại trong các sự kiện của Công ty, hoặc hình ảnh hoặc đoạn phim do Nhà phân phối cung cấp nhằm mục đích quảng bá cho các sự kiện này hoặc hỗ trợ hoạt động của Nhà phân phối. Tên, hình ảnh, đoạn phim này sẽ được sử dụng trong các tài liệu hỗ trợ kinh doanh và các kênh truyền thông chính thức khác của Công ty như các trang thông tin điện tử,



Facebook, ứng dụng trên thiết bị di động, tài liệu tiếp thị, v.v. nhằm phục vụ cho mục đích kinh doanh của Công ty.

- b. Các quyền khác được quy định tại Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp này và các Tài Liệu Liên Quan.

6.2. Nghĩa vụ của Công ty

- a. Niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện và địa điểm kinh doanh của Công ty các tài liệu liên quan tới hoạt động bán hàng đa cấp và Sản phẩm của Công ty như được quy định tại khoản 4, khoản 5 Điều 9 Nghị định 40/2018/NĐ-CP;
- b. Thực hiện đúng Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng đã đăng ký.
- c. 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.
- d. 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.
- e. Ký Hợp đồng bằng văn bản và giao Hợp đồng cho Nhà phân phối.
- f. 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
- g. 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.
- h. 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.
- i. 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.
- j. 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 40/2018/NĐ-CP, khoản 6 Điều 1 Nghị định 18/2023/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 về hoạt động bán hàng đa cấp của họ.
- k. 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 40/2018/NĐ-CP.
- l. 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.



- m. 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.
- n. Công ty 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.
- o. Công ty sẽ chịu trách nhiệm bồi thường theo quy định của pháp luật đối với bất kỳ thiệt hại thực tế nào gây ra cho người tiêu dùng do lỗi Sản phẩm, miễn là mối quan hệ nhân quả giữa thiệt hại và lỗi Sản phẩm được chứng minh và người tiêu dùng cung cấp bằng chứng về thiệt hại đó. Công ty sẽ không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ thiệt hại nào gây ra cho người tiêu dùng do lỗi của Nhà phân phối. Trong trường hợp Công ty vi phạm Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và việc vi phạm đó gây ra thiệt hại vật chất cho Nhà phân phối khi Nhà phân phối thực hiện đúng và đầy đủ nghĩa vụ của mình theo Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Công ty sẽ chịu trách nhiệm bồi thường cho những thiệt hại đó.
- p. Duy trì tỷ lệ doanh thu từ việc bán hàng hoá 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
- q. Các nghĩa vụ khác được quy định tại Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp này và các Tài Liệu Liên Quan.

Điều 7. Trả thưởng cho Nhà phân phối

- 7.1. Kế Hoạch Trả Thưởng được Công ty đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền và đăng tải trên trang thông tin điện tử của Công ty. Đây là tài liệu duy nhất quy định về chính sách, điều khoản và điều kiện để Nhà phân phối nhận được hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác từ hoạt động bán hàng do Công ty chi trả. Trong quá trình hoạt động, Nhà phân phối cam kết và đảm bảo không dựa trên bất kỳ thông tin hoặc nội dung nào khác bằng văn bản hoặc lời nói về hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác ngoài nội dung được đề cập trong Kế hoạch trả thưởng.
- 7.2. Nhà phân phối hiểu rằng mình sẽ không nhận được hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác từ việc tuyển dụng người khác tham gia vào mạng lưới của mình mà không phải với mục đích bán hàng.
- 7.3. Công ty sẽ thanh toán tất cả các khoản hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác cho Nhà phân phối bằng cách chuyển khoản vào tài khoản ngân hàng dựa trên thông tin mà Nhà phân phối cung cấp.
- 7.4. Công ty sẽ khấu trừ thuế thu nhập cá nhân của Nhà phân phối để nộp vào ngân sách nhà nước trước khi chi trả hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác cho Nhà phân phối theo quy định pháp luật.

Điều 8. Trả lại và mua lại sản phẩm

- 8.1. Công ty chấp nhận việc mua lại Sản phẩm (kể cả Sản phẩm mua theo chương trình khuyến mại của Công ty) thực hiện bởi Nhà phân phối (cả trong trường hợp chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp) và Khách hàng theo chính sách của Công ty với điều kiện:



- a. Yêu cầu được thực hiện trong vòng 30 (ba mươi) ngày kể từ ngày nhận hàng;
 - b. Sản phẩm còn nguyên bao bì, tem, nhãn, còn thời hạn sử dụng;
 - c. Kèm theo hóa đơn mua hàng hoá được yêu cầu trả lại.
- 8.2. Nhà phân phối sẽ được Công ty hoàn trả lại tối thiểu 90% số tiền mà Nhà phân phối đã mua hàng thông qua hình thức tiền mặt hoặc chuyển khoản nếu hàng hóa đáp ứng điều kiện theo quy định tại khoản 1 Điều này.
- 8.3. Công ty có quyền khấu trừ hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác (nếu có) mà bản thân Nhà phân phối đã nhận từ việc mua số hàng hóa bị trả lại. Ngoài ra, Công ty cũng có quyền thu lại từ những Nhà phân phối khác tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác (nếu có) đã nhận liên quan đến số hàng hóa bị trả lại.
- 8.4. Quy trình trả lại, mua lại Sản phẩm được quy định tại Quy tắc hoạt động.

Điều 9. Chấm dứt Hợp Đồng

9.1. Các trường hợp chấm dứt Hợp đồng:

- a. Nhà phân phối có quyền chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp của mình bằng cách gửi thông báo bằng văn bản cho Công ty trước khi chấm dứt Hợp Đồng ít nhất là 10 (mười) ngày làm việc.
- b. Hợp đồng tự động chấm dứt khi Nhà phân phối không thực hiện việc mua hàng trong vòng 4 tuần đầu tiên kể từ thời điểm được cấp Thẻ thành viên hoặc trong thời hạn 12 tháng kể từ ngày mua Sản phẩm cuối cùng hoặc Nhà phân phối không hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản trong vòng 30 ngày kể từ ngày ký Hợp đồng.
- c. Công ty có quyền chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp khi Nhà phân phối có hành vi vi phạm sau:
 - 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;
 - Không xuất trình Thẻ thành viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng;
 - Không tuân thủ Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và Quy tắc hoạt động của Công ty;
 - 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.
- d. Công ty có trách nhiệm chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp khi Nhà phân phối vi phạm quy định về các điều cấm đối với Nhà phân phối như sau:
 - 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 Công ty;
 - Tổ chức hội thảo, hội nghị, đào tạo về kinh doanh theo phương thức đa cấp khi chưa được Công ty 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 Công ty mà Nhà phân phối 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 Công ty chưa được cấp xác nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương.
- e. Ngoài ra, Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp cũng bị chấm dứt khi Công ty tự chấm dứt hoạt động theo quyết định của Công ty; bị thu hồi Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp; bị thu hồi hoặc hết hạn Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp.

9.2. Trong thời hạn 30 ngày làm việc kể từ ngày Hợp Đồng chấm dứt, Công ty sẽ tiến hành thông nhất và hoàn tất thanh toán cho Nhà phân phối tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác mà Nhà phân phối có quyền nhận trong quá trình tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp của Công ty. Trình tự, thủ tục chấm dứt Hợp đồng được quy định chi tiết tại Điều 10.2 Quy tắc hoạt động của Công ty.

Điều 10. Hệ quả của việc chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

10.1. Sau khi chấm dứt Hợp Đồng, Nhà phân phối sẽ không còn được tự nhận mình là Nhà phân phối của Công ty và phải ngừng sử dụng mọi tài liệu mang nhãn hiệu, nhãn hiệu dịch vụ, tên thương mại và bất kỳ dấu hiệu, nhãn, văn phòng phẩm hoặc việc quảng cáo nào về hoặc liên quan đến Sản phẩm, kế hoạch hoặc chương trình của Công ty. Nhà phân phối sẽ không còn quyền hưởng bất kỳ quyền lợi nào theo Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Quy Tắc Hoạt Động và/hoặc Kế Hoạch Trả Thưởng.

10.2. Trong trường hợp bị chấm dứt, thì ngay lập tức khi bị chấm dứt, Nhà phân phối bị chấm dứt sẽ:

- a. Phải loại bỏ và vĩnh viễn chấm dứt việc sử dụng các tài liệu mang nhãn hiệu, nhãn hiệu dịch vụ, tên thương mại và bất kỳ dấu hiệu, nhãn, văn phòng phẩm hoặc việc quảng cáo nào về hoặc liên quan đến Sản phẩm, kế hoạch hoặc chương trình của Công ty;
- b. Không được tự nhận mình là Nhà phân phối của Công ty;
- c. Phải thực hiện mọi hành động theo quy định pháp luật liên quan đến việc bảo vệ các thông tin mật của Công ty. Công ty có quyền trích lập bất kỳ khoản nợ nào của Nhà phân phối đối với Công ty, bao gồm nhưng không giới hạn, những khoản phát sinh từ nghĩa vụ bồi thường theo quy định pháp luật, từ các khoản hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác của Nhà phân phối.

Điều 11. Giải quyết tranh chấp



Bất kỳ tranh chấp hoặc yêu cầu nào phát sinh từ hoặc liên quan đến Hợp Đồng, Quy Tắc Hoạt Động và/hoặc Kế Hoạch Trả Thưởng hoặc việc vi phạm, chấm dứt hoặc vô hiệu của các nội dung đó (“Vấn Đề”) trước tiên sẽ được giải quyết một cách thiện chí giữa Nhà phân phối có liên quan và Công ty.

Trong trường hợp Nhà phân phối và Công ty không thể giải quyết Vấn Đề bằng thương lượng, mỗi bên có quyền khởi kiện ra tòa án có thẩm quyền để giải quyết.

Điều 12. Các thỏa thuận khác

12.1. Luật điều chỉnh

Hợp Đồng này sẽ được điều chỉnh bởi pháp luật nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

12.2. Tính hiệu lực

Tại bất kỳ thời điểm nào, nếu bất kỳ điều khoản nào của Hợp Đồng này trở nên không phù hợp với quy định của pháp luật, không hợp lệ hoặc không thể thi hành dưới bất kỳ hình thức nào thì cũng không làm ảnh hưởng tính hiệu lực hoặc khả năng thi hành của các điều khoản còn lại trong Hợp Đồng.

12.3. Ngôn ngữ

Hợp Đồng này được lập bằng tiếng Việt. Trong trường hợp Hợp Đồng được dịch sang ngôn ngữ khác, nếu có bất kỳ mâu thuẫn nào giữa bản tiếng Việt và bản dịch tiếng nước ngoài thì bản tiếng Việt sẽ được ưu tiên áp dụng.

12.4. Bồi thường thiệt hại

Công ty không phải chịu trách nhiệm cho bất kỳ thiệt hại nào phát sinh từ hành vi vi phạm Quy Tắc Hoạt Động, Hợp Đồng của Nhà phân phối. Đồng thời, Công ty cũng không có trách nhiệm bồi thường cho bất kỳ thiệt hại nào phát sinh từ việc chấm dứt Hợp Đồng của Nhà phân phối nếu việc chấm dứt này được thực hiện đúng với quy định pháp luật, Quy Tắc Hoạt Động và Hợp Đồng này từ khi có phán quyết khác của Tòa án hoặc cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

12.5. Thời hạn Hợp Đồng

Hợp Đồng này sẽ bắt đầu có hiệu lực kể từ ngày được Công Ty duyệt và ký Hợp Đồng.

Thời hạn của Hợp Đồng được tính từ ngày Hợp Đồng có hiệu lực cho đến khi xảy ra các trường hợp Hợp Đồng bị chấm dứt.

12.6. Hợp Đồng này được lập thành 2 bản, mỗi bên giữ 01 bản có giá trị pháp lý như nhau.

**Công ty TNHH PM Nutrition & Cosmetics
Việt Nam**

Nhà phân phối

Tôi đã đọc và tuân thủ với các điều khoản và điều kiện của Hợp Đồng này và Các Tài Liệu Liên Quan của Công ty



Simple. Successful.

Họ tên:

Chức vụ:

Ngày:

Họ tên:

Vợ/chồng của Nhà phân phối

Tôi đã đọc và tuân thủ với các điều khoản và điều kiện của Hợp Đồng này và Các Tài Liệu Liên Quan của Công ty

Họ tên: