



**CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN LIÊN KẾT VIỆT NAM**

ĐC: C16/D21 Khu đô thị mới Cầu Giấy, phố Dịch Vọng Hậu,

Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội

ĐT : 024.37876502/03/04/05 \* Fax : 024.37876506

**MẪU HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**  
**Độc Lập – Tự Do – Hạnh Phúc**

**HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP**  
**Số HĐ: .....**

**THÔNG TIN DOANH NGHIỆP: CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN LIÊN KẾT VIỆT NAM (“Vinalink Group” hoặc “Công ty”):**

**Người đại diện pháp luật:** Ông Nguyễn Xuân Hoàng, Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng Quản trị.

**Địa chỉ:** C16/D21 Khu Đô Thị Mới Cầu Giấy, Phố Dịch Vọng Hậu, Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Hà Nội.

**Điện thoại:** (024) 3787.6502; **Fax:** (024) 3787 6506; **Email:** [cskhmb@vnl.com.vn](mailto:cskhmb@vnl.com.vn); **Website:** [www.vnl.com.vn](http://www.vnl.com.vn);

**Mã số thuế:** 0102002359; **Tài khoản:** 110622586668 Tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam, Chi nhánh Thăng Long;

**THÔNG TIN ĐỐI VỚI NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP (NHÀ PHÂN PHỐI):** (Chữ in hoa)

Họ và tên: ..... Mã số Nhà phân phối (ID): .....

Ngày, tháng, năm sinh: ..... Giới tính: .....

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

Địa chỉ nơi cư trú (thường trú hoặc tạm trú trong trường hợp không cư trú tại địa chỉ thường trú): .....

Điện thoại liên hệ: ..... Email: .....

Tài khoản Ngân hàng: ..... Tên ngân hàng: .....

Chi nhánh Ngân hàng: .....

Số chứng minh nhân dân/ số căn cước công dân/ số hộ chiếu: ....

Ngày cấp: ..... Nơi cấp: .....

**THÔNG TIN MÃ SỐ BẢO TRỢ** (định nghĩa tại Kế hoạch trả thưởng)

Họ và tên: ..... Mã số Nhà phân phối (ID): .....

Số chứng minh nhân dân/ số căn cước công dân/ số hộ chiếu: ....

Ngày cấp: ..... Nơi cấp: .....

**THÔNG TIN MÃ SỐ CHỈ ĐỊNH** (định nghĩa tại Kế hoạch trả thưởng)

Họ và tên: ..... Mã số Nhà phân phối (ID): .....

Số chứng minh nhân dân/ số căn cước công dân/ số hộ chiếu: ....

Ngày cấp: ..... Nơi cấp: .....

Sau khi tìm hiểu tài liệu của Vinalink Group: Sản phẩm, Kế hoạch trả thưởng, Quy tắc hoạt động và các quy định khác của Vinalink Group, hai bên đi đến thống nhất ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và cam kết đúng những điều khoản sau đây:



**CÁC ĐIỀU KHOẢN CAM KẾT TẠI HỢP ĐỒNG**  
**GIỮA CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN LIÊN KẾT VIỆT NAM VÀ NHÀ PHÂN PHỐI**

**Điều 1: Điều kiện đối với người tham gia bán hàng đa cấp.**

1. Người tham gia bán hàng đa cấp là cá nhân có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật và cư trú tại Việt Nam.
2. Những trường hợp sau không được tham gia bán hàng đa cấp:
  - 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 nước ngoài không có giấy phép lao động tại Việt Nam do cơ quan có thẩm quyền cấp gắn với doanh nghiệp mà người đó tham gia bán hàng đa cấp, trừ trường hợp được miễn theo quy định của pháp luật.
  - c. Người tham gia bán hàng đa cấp đã từng bị xử phạt do vi phạm các quy định tại khoản 2, khoản 3 và khoản 4 Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ-CP, được sửa đổi, bổ sung bởi Nghị định 18/2023/NĐ-CP mà chưa hết thời hạn được coi là chưa bị xử lý vi phạm hành chính.
  - d. 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 40/2018/NĐ-CP, được sửa đổi, bổ sung bởi Nghị định 18/2023/NĐ-CP trong thời gian doanh nghiệp đó đang hoạt động bán hàng đa cấp.
  - e. Cán bộ, công chức theo quy định của pháp luật về cán bộ, công chức.

**Điều 2: Hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, Kế hoạch trả thưởng và Quy tắc hoạt động.**

1. Hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp: là toàn bộ các hàng hóa được liệt kê trong Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp đã được công ty thông báo với cơ quan có thẩm quyền. Danh mục này cung cấp các thông tin về tên sản phẩm, xuất xứ, loại hàng, quy cách đóng gói, giá bán (gồm giá bán lẻ và giá cho người tham gia bán hàng đa cấp) và số điểm quy đổi tương ứng với giá bán của sản phẩm, thời điểm áp dụng. Các thông tin khác của sản phẩm bao gồm về hình ảnh, thành phần, công dụng, cách sử dụng của sản phẩm được công bố tại trang thông tin điện tử: [www.vnl.com.vn](http://www.vnl.com.vn).
2. Kế hoạch trả thưởng: là kế hoạch được Vinalink Group sử dụng trong hoạt động bán hàng đa cấp để tính hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Nhà phân phối được hưởng từ kết quả của hoạt động bán hàng của mình và của những người khác trong mạng lưới và đã được đăng ký với cơ quan có thẩm quyền.
3. Quy tắc hoạt động: là bộ quy tắc của Vinalink Group điều chỉnh hành vi của Nhà phân phối, quy trình và thủ tục thực hiện các hoạt động bán hàng đa cấp và đã được đăng ký với cơ quan có thẩm quyền.
4. Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, Kế hoạch trả thưởng và Quy tắc hoạt động của Vinalink Group là những tài liệu không tách rời của Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.
5. Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, Kế hoạch trả thưởng, Quy tắc hoạt động và Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp (gọi chung là “Tài liệu”) có thể được Vinalink Group sửa đổi vào từng thời điểm bằng toàn quyền quyết định của mình, sẽ có hiệu lực sau khi được cơ quan có thẩm quyền chấp thuận.
6. Mọi sửa đổi, bổ sung liên quan đến Tài liệu sẽ được công bố công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh của Vinalink Group và trang thông tin điện tử tại địa chỉ [www.vnl.com.vn](http://www.vnl.com.vn) và thông báo tới Nhà phân phối bằng văn bản hoặc thư điện tử. Nếu không đồng ý với những sửa đổi, bổ sung này, Nhà phân phối có quyền chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp trong



vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày Vinalink Group công bố những sửa đổi, bổ sung đó. Việc chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp được thực hiện theo các quy định trong Tài liệu trước khi sửa đổi, bổ sung. Sau thời hạn này, nếu Nhà phân phối không có yêu cầu chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp thì điều đó có nghĩa rằng Nhà phân phối đồng ý với những sửa đổi, bổ sung đó.

### **Điều 3: Quyền lợi của Nhà Phân phối**

1. Nhà phân phối sẽ được cấp 01 mã số Nhà phân phối (ID) và tài khoản đăng nhập Văn phòng Nhà phân phối để kiểm tra toàn bộ hoạt động kinh doanh kể từ ngày Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp được Vinalink Group phê duyệt;
2. Được tham gia miễn phí các Chương trình Đào tạo cơ bản, cấp Xác nhận hoàn thành khóa đào tạo cơ bản của công ty và được cấp Thẻ thành viên;
3. 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 nếu hàng hóa được yêu cầu trả lại đáp ứng các điều kiện theo quy định tại Quy tắc hoạt động;
4. Nhà phân phối có quyền bảo trợ cho những người khác trở thành Nhà phân phối của Công ty;
5. Được Công ty chi trả đúng, đủ tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Nhà phân phối được hưởng từ kết quả của hoạt động bán hàng của mình và của những người khác trong mạng lưới;
6. Được tham gia các sự kiện, hội nghị, hội thảo, đào tạo do Công ty tổ chức.

### **Điều 4: Trách nhiệm và nghĩa vụ của Nhà phân phối**

1. Tuân thủ Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Quy tắc hoạt động, Kế hoạch trả thưởng của Công ty;
2. Tuân thủ những Quy định của pháp luật về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp sau đây:
  - a. 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;
  - b. Xuất trình Thẻ thành viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng;
  - c. Tuân thủ hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và quy tắc hoạt động;
  - d. Cung cấp thông tin đầy đủ, trung thực khi giới thiệu về doanh nghiệp bán hàng đa cấp, Hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, Kế hoạch trả thưởng và Quy tắc hoạt động của Vinalink Group, lợi ích của việc tham gia hoạt động bán hàng đa cấp (bao gồm cả thông tin được cung cấp, chia sẻ qua các nền tảng internet);
  - e. Lưu giữ hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp theo quy định tại quy tắc hoạt động;
3. 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;
4. Tham gia chương trình đào tạo cơ bản theo quy định tại quy tắc hoạt động trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.
5. Nhà phân phối chỉ được mua hàng khi đã hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản theo quy định tại Quy tắc hoạt động.
6. Không được thực hiện những hành vi bị cấm theo quy định của pháp luật về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp sau đây:
  - a. 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;
  - b. 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;
  - c. 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;
  - d. 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;



- e. 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;
- f. 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;
7. Thường xuyên cập nhật các nội dung thay đổi (nếu có) thông qua các tài liệu Công ty niêm yết trên trang thông tin điện tử của Công ty hoặc niêm yết tại văn phòng của Công ty;
8. Nhà phân phối không được tuyên bố, tự nhận bản thân chính là “Nhân viên”, “Quản lý”, “Lãnh đạo”, “Đại lý”, “Đại diện” của Công ty hoặc sử dụng những thuật ngữ, từ ngữ miêu tả tương tự trên các trang vật dụng cá nhân (tờ rơi, danh thiếp, trang web cá nhân,...). Không được sử dụng danh nghĩa Công ty, các đối tác của Công ty để thực hiện hành vi giao dịch như mua bán, huy động tài chính, tuyển dụng, v.v.
9. Nhà phân phối có nghĩa vụ cập nhật bổ sung các thông tin liên quan đến việc thay đổi các thông tin cá nhân như số điện thoại, địa chỉ, số chứng minh nhân dân/số căn cước công dân/ số hộ chiếu, số tài khoản ngân hàng, địa chỉ email đến Công ty khi có thay đổi. Nếu Nhà phân phối không cập nhật thông tin khi có sự thay đổi, Công ty sẽ không chịu trách nhiệm đối với các vấn đề liên quan;
10. Nhà phân phối có trách nhiệm hợp tác, cung cấp bất cứ thông tin nào theo yêu cầu của Công ty về những hoạt động của mình và của những Nhà phân phối khác mà họ biết, bao gồm những Nhà phân phối có liên quan. Trong tất cả các hoạt động như vậy với Công ty, Nhà phân phối phải cung cấp thông tin một cách trung thực và thẳng thắn;
11. Nhà phân phối có trách nhiệm bảo mật tất cả các thông tin, hoạt động của quá trình xác minh hành vi vi phạm, trừ trường hợp phải cung cấp theo yêu cầu của pháp luật và cơ quan quản lý có thẩm quyền;
12. Nhà phân phối không được sử dụng hình ảnh và thành tựu của cá nhân Nhà phân phối tại Vinalink Group để hợp tác với cá nhân khác, công ty khác có sản phẩm cạnh tranh với Vinalink Group bao gồm cả hoạt động đào tạo, huấn luyện, chia sẻ.
13. Thực hiện trách nhiệm khác theo quy định của pháp luật về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp và pháp luật khác có liên quan

#### **Điều 5: Quyền, nghĩa vụ và trách nhiệm của Công ty.**

1. Công ty sẽ có các quyền và nghĩa vụ được quy định trong Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp này cũng như trong các tài liệu liên quan.
2. Trong quá trình hoạt động kinh doanh cùng Công ty, Công ty có toàn quyền sử dụng tên của Nhà phân phối, hình ảnh/ đoạn phim có sự xuất hiện của Nhà phân phối được chụp/quay lại trong các sự kiện do công ty tổ chức hoặc hình ảnh/đoạn phim do Nhà phân phối cung cấp nhằm mục đích quảng bá cho các sự kiện này hoặc hỗ trợ hoạt động kinh doanh của Nhà phân phối. Tên, hình ảnh/đoạn phim này sẽ được sử dụng in tài liệu hỗ trợ kinh doanh và các kênh truyền thông chính thức của công ty như: website, facebook, youtube...
3. Công ty niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh, trang thông tin điện tử và phần mềm ứng dụng (nếu có) của công ty các tài liệu: Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, Kế hoạch trả thưởng, Quy tắc hoạt động, Chương trình đào tạo cơ bản, Mẫu hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp;
4. Thực hiện đúng Quy tắc hoạt động, Kế hoạch trả thưởng đã đăng ký với cơ quan có thẩm quyền;
5. 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;
6. 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;
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 Vinalink Group;



8. Chịu trách nhiệm đối với hoạt động bán hàng đa cấp của Nhà phân phối đa cấp 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 Vinalink Group;
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 40/2018/NĐ-CP, được sửa đổi, bổ sung bởi 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 cấp có thể truy cập và truy xuất các thông tin cơ bản về hoạt động bán hàng đa cấp của họ;
11. Vận hành và cập nhật thường xuyên trang thông tin điện tử bằng tiếng Việt để cung cấp thông tin về Vinalink Group và hoạt động bán hàng đa cấp của doanh nghiệp đáp ứng quy định tại Điều 45 Nghị định 40/2018/NĐ-CP, được sửa đổi, bổ sung bởi Nghị định 18/2023/NĐ-CP;
12. 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;
13. 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.
14. 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.
15. Nhận lại hàng hóa và trả lại tiền theo yêu cầu của Nhà Phân Phối nếu yêu cầu được thực hiện trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận hàng hóa và hàng hóa còn nguyên bao bì, tem, nhãn và còn thời hạn sử dụng;
16. Tuân thủ quy định ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp bằng văn bản và giao hợp đồng cho Nhà Phân Phối theo quy định tại Quy tắc hoạt động;
17. Tuân thủ quy định về đào tạo cơ bản cho Nhà Phân Phối theo quy định tại Quy tắc hoạt động trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp;
18. Thực hiện và tuân thủ các trách nhiệm khác theo quy định của pháp luật về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp và pháp luật khác có liên quan.

#### **Điều 6: Hoa hồng, tiền thưởng.**

1. Cách thức tính hoa hồng, tiền thưởng dành cho Nhà phân phối của Vinalink Group được quy định trong Kế hoạch trả thưởng.
2. Hoa hồng và tiền thưởng của Nhà phân phối sẽ được công ty thực hiện trả vào từ ngày mùng 10 đến ngày 15 hàng tháng.
3. Hoa hồng và tiền thưởng của Nhà phân phối được công ty thực hiện trả cho Nhà phân phối qua hình thức chuyển khoản theo số tài khoản ngân hàng do Nhà phân phối cung cấp cho Công ty.

#### **Điều 7: Quy định mua lại hàng.**

1. Nhà phân phối có quyền trả lại hàng hóa đã mua từ Vinalink Group, bao gồm cả hàng hóa được mua theo chương trình khuyến mại, trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận hàng.
2. Hàng hóa trả lại phải đáp ứng các điều kiện sau đây:
  - a. Hàng hóa còn nguyên bao bì, tem, nhãn và còn thời hạn sử dụng;
  - b. Kèm theo hóa đơn mua số hàng hóa được yêu cầu trả lại.
3. Yêu cầu mua lại sản phẩm được thực hiện trong thời hạn ba mươi (30) ngày kể từ ngày Nhà phân phối nhận được sản phẩm.
4. Trong trường hợp hàng hóa đáp ứng các điều kiện mua lại, Công ty sẽ trả lại cho Nhà phân phối tối thiểu 90% tổng số tiền mà Nhà phân phối đã trả để nhận những hàng hóa đó. Việc khấu trừ này nhằm giúp



Công ty trang trải các chi phí quản lý, tái lưu kho và các chi phí hành chính khác đối với số hàng hóa được mua lại.

5. Vinalink Group 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.
6. Vinalink Group có quyền truy thu lại từ những Nhà phân phối 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 tại mục này.
7. Trường hợp chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Công ty cũng sẽ mua lại hàng hóa nếu Nhà phân phối có yêu cầu và hàng hóa đáp ứng đầy đủ các điều kiện mua lại.
8. Quy trình mua lại hàng hóa sẽ thực hiện đúng theo quy định nêu tại Quy tắc hoạt động của Vinalink Group.

**Điều 8: Thời hạn, Hiệu lực của Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, chấm dứt và thanh lý Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.**

**1. Thời hạn và Hiệu lực của Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp**

Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp có hiệu lực kể từ ngày ký, có thời hạn 01 năm kể từ ngày ký và được tự động gia hạn hàng năm nếu không phát sinh các sự kiện dẫn tới việc chấm dứt hợp đồng. Công ty có toàn quyền quyết định trong việc có tiếp tục gia hạn hợp đồng với Nhà phân phối nữa hay không.

**2. Chấm dứt và thanh lý Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp**

a) *Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp sẽ bị chấm dứt trong các trường hợp sau:*

- NPP không tham gia Chương trình đào tạo cơ bản theo quy định trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.
- Nhà phân phối không năng động trong 06 tháng liên tục.
- Nhà phân phối tự nguyện chấm dứt hợp đồng.
- Nhà phân phối vi phạm Quy tắc hoạt động, Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Kế hoạch trả thưởng của Công ty mà Công ty quyết định xử lý vi phạm bằng hình thức chấm dứt hợp đồng hoặc Nhà phân phối có hành vi vi phạm quy định của pháp luật về bán hàng đa cấp mà theo đó, Công ty có trách nhiệm phải chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.
- Các trường hợp khác theo quy định của pháp luật (Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp của Công ty bị thu hồi; Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp hết hiệu lực mà không được gia hạn; Công ty tự chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp...).

**b) Thanh lý Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp**

Việc thanh lý hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp sẽ được thực hiện theo Quy trình chấm dứt và thanh lý hợp đồng được quy định tại Mục 3 Điều 18 của Quy tắc hoạt động của Công ty.

**3. Nhà phân phối qua đời sẽ được bảo lưu mọi quyền lợi và quyền chuyển giao cho người được thừa kế theo quy định tại Quy tắc hoạt động và chấp thuận của Công ty.**

**Điều 9: Giải quyết tranh chấp hợp đồng**

Trong trường hợp có bất kỳ tranh chấp nào xảy ra có liên quan đến hợp đồng này, các Bên sẽ nỗ lực giải quyết thông qua thương lượng và hòa giải trên tinh thần hợp tác. Nếu không giải quyết được tranh chấp, các bên có thể yêu cầu giải quyết tranh chấp tại Tòa án nhân dân có thẩm quyền theo quy định của pháp luật Việt Nam.

**Điều 10: Ngôn ngữ và số bản.**

Hợp đồng này được lập bằng tiếng Việt, gồm có 02 (hai) bản, mỗi bên giữ 01 (một) bản, các bản có giá trị pháp lý như nhau.

Ngày ... tháng .... năm 20...

NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

CÔNG TY CỔ PHẦN

TẬP ĐOÀN LIÊN KẾT VIỆT NAM



CHỦ TỊCH HĐQT.

Nguyễn Xuân Hoàng