



HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP



CÔNG TY TNHH KYOWON THE ORM VIỆT NAM

38/1 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 15, Quận Phú Nhuận, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

Số (Kiêm Mã số Đối Tác Kinh Doanh): / HĐ

Căn cứ Bộ luật Dân sự 2015 của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam;

Căn cứ Nghị định số 40/2018/NĐ-CP của Chính phủ về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp;

Căn cứ Thông tư số 10/2018/TT-BCT của Bộ Công thương quy định chi tiết một số điều của Nghị định số 40/2018/NĐ-CP ngày 12 tháng 03 năm 2018 của Chính phủ về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp;

Căn cứ vào khả năng và nhu cầu của Hai Bên,

Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Sau đây gọi tắt là “Hợp Đồng”) được lập và ký ngày.... tháng....năm..... giữa:

THÔNG TIN DOANH NGHIỆP BÁN HÀNG ĐA CẤP (BÊN A)	Tên Công Ty: CÔNG TY TNHH KYOWON THE ORM VIỆT NAM (Sau đây gọi tắt là “Kyowon The ORM” hoặc “Công Ty”)
	Địa chỉ trụ sở chính : 38/1 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 15, Quận Phú Nhuận, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
	Mã số doanh nghiệp : 0315072054
	Điện thoại : 19002168
	Email : theorminfo@theorm.vn
	Website : www.theorm.vn
	Người đại diện pháp luật : Ông PARK SOO YOUNG Chức vụ : Tổng Giám Đốc

Và:

NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP (BÊN B) với thông tin chi tiết như sau:

(Sau đây gọi là “Đối Tác Kinh Doanh” hoặc “BP”)

*: Thông tin bắt buộc phải điền <i>Lưu ý: Trong trường hợp Bên B không có Người giới thiệu thì bỏ trống phần thông tin này.</i> HỌ TÊN *: (Ghi bằng chữ in hoa có dấu) Giới tính: <input type="checkbox"/> Nam <input type="checkbox"/> Nữ	THÔNG TIN VỢ/CHỒNG (Trường hợp vợ/chồng cùng tham gia chung một Mã số Đối Tác Kinh Doanh) HỌ TÊN *: (Ghi bằng chữ in hoa có dấu) Giới tính: <input type="checkbox"/> Nam <input type="checkbox"/> Nữ
Ngày tháng năm sinh*:	Ngày tháng năm sinh*:

<p>.....</p> <p>Quốc tịch*:</p> <p>Số <input type="checkbox"/> Chứng minh nhân dân/<input type="checkbox"/> Căn cước công dân (đối với người có quốc tịch Việt Nam)*:</p> <p>Ngày cấp:</p> <p>Nơi cấp:</p> <p>Số hộ chiếu (đối với người nước ngoài)*:</p> <p>Ngày cấp:</p> <p>Nơi cấp:</p> <p>Địa chỉ thường trú (hoặc đăng ký lưu trú đối với người nước ngoài)*:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>Nơi cư trú (thường trú hoặc tạm trú trong trường hợp không cư trú tại nơi thường trú)*:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>Số giấy phép lao động (đối với người nước ngoài)*:</p> <p>Ngày cấp:</p> <p>Nơi cấp:</p> <p>Số điện thoại*:</p> <p>Email*:</p> <p>Mã số thuế thu nhập cá nhân:</p>	<p>.....</p> <p>Quốc tịch*:</p> <p>Số <input type="checkbox"/> Chứng minh nhân dân/<input type="checkbox"/> Căn cước công dân (đối với người có quốc tịch Việt Nam)*:</p> <p>Ngày cấp:</p> <p>Nơi cấp:</p> <p>Số hộ chiếu (đối với người nước ngoài)*:</p> <p>Ngày cấp:</p> <p>Nơi cấp:</p> <p>Địa chỉ thường trú (hoặc đăng ký lưu trú đối với người nước ngoài)*:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>Nơi cư trú (thường trú hoặc tạm trú trong trường hợp không cư trú tại nơi thường trú)*:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>Số giấy phép lao động (đối với người nước ngoài)*:</p> <p>Ngày cấp:</p> <p>Nơi cấp:</p> <p>Số điện thoại*:</p> <p>Email*:</p>
<p>SỐ TÀI KHOẢN NGÂN HÀNG:</p> <p>Tên chủ tài khoản* :</p> <p>Tên Ngân hàng* :</p> <p>Số tài khoản* :</p>	
<p>THÔNG TIN NGƯỜI GIỚI THIỆU:</p> <p>Họ và tên* :</p> <p>Mã số Đối Tác Kinh Doanh* :</p>	

Sau khi bàn bạc và thống nhất, Hai Bên đồng ý ký Hợp Đồng với các điều khoản sau:

ĐIỀU 1. ĐIỀU KIỆN ĐỐI VỚI ĐỐI TÁC KINH DOANH

1. Đối Tác Kinh Doanh là người từ đủ 18 (mười tám) tuổi trở lên, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật.
2. Đối Tác Kinh Doanh hoàn toàn tự nguyện tham gia ký kết Hợp Đồng Bán Hàng Đa Cấp.
3. Đối Tác Kinh Doanh nếu là người nước ngoài thì phải có giấy phép lao động tại Việt Nam do cơ quan có thẩm quyền cấp và còn hiệu lực, trừ trường hợp được miễn theo quy định của pháp luật.
4. Đối Tác Kinh Doanh không phải là 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.
5. Đối Tác Kinh Doanh chưa từng là thành viên hợp danh 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 hai thành viên trở lên, cổ đông sáng lập đối với công ty cổ phần, người đại diện theo pháp luật của 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 05 năm 2014 của Chính Phủ về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp và Nghị định số 40/2018/NĐ-CP ngày 12 tháng 03 năm 2018 của Chính Phủ về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp.
6. Đối Tác Kinh Doanh không được là cán bộ, công chức theo quy định của pháp luật về cán bộ, công chức.
7. Đối Tác Kinh Doanh không phải là người tham gia Bán Hàng Đa Cấp đã từng bị xử phạt do thực hiện các hành vi vi phạm sau mà chưa hết thời gian được coi là chưa bị xử lý vi phạm hành chính:
 - 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 Sản Phẩm, hoạt động của Công Ty;
 - 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;
- g) 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 mình hoặc của tổ chức, cá nhân khác khi chưa được cấp chứng nhận đăng ký hoạt động Bán Hàng Đa Cấp, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác;
- h) 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.

ĐIỀU 2. HÀNG HÓA KINH DOANH THEO PHƯƠNG THỨC ĐA CẤP

- 1. Hàng Hóa Kinh Doanh theo Phương thức đa cấp của Công Ty là những hàng hóa được ghi nhận trong Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp (gọi tắt là Danh Mục Hàng Hóa) của Kyowon The ORM đã được đăng ký, thông báo cho cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định pháp luật. Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp của Công Ty cũng được gọi là “Sản Phẩm”.
- 2. Thông tin chi tiết về Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp, bao gồm: tên, chủng loại, xuất xứ, quy cách đóng gói, chế độ bảo hành (nếu có), giá bán, số điểm thưởng quy đổi tương ứng với giá bán, thời điểm áp dụng được thể hiện tại Danh Mục Hàng Hóa được Kyowon The ORM đăng ký, thông báo với cơ quan có thẩm quyền, được đăng tải trên trang thông tin điện tử và niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện và địa điểm kinh doanh của Công Ty.
- 3. Đối Tác Kinh Doanh không được bán Sản Phẩm với giá thấp hơn Giá bán cho Đối Tác Kinh Doanh (Giá bán cho BP).
- 4. Tùy thuộc vào điều kiện kinh doanh, Công Ty có thể thay đổi, bổ sung Danh Mục Hàng Hóa và đăng tải trên trang thông tin điện tử, niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện và địa điểm kinh doanh của Công Ty sau khi đã thông báo với cơ quan có thẩm quyền.

ĐIỀU 3. KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG VÀ QUY TẮC HOẠT ĐỘNG

- 1. Kế Hoạch Trả Thưởng là kế hoạch được Công Ty sử dụng để tính tiền thưởng, hoa hồng và các lợi ích kinh tế khác mà Đối Tác Kinh Doanh của Kyowon The ORM hưởng từ kết quả hoạt động bán hàng của mình và những Đối Tác Kinh Doanh khác.
- 2. Quy Tắc Hoạt Động là bộ quy tắc của Công Ty điều chỉnh hành vi của Đối Tác Kinh Doanh, quy trình và thủ tục thực hiện các hoạt động Bán Hàng Đa Cấp.

3. Kế Hoạch Trả Thưởng, Quy Tắc Hoạt Động được Công Ty đăng ký với cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật và đăng tải trên trang thông tin điện tử của Công Ty, đồng thời niêm yết tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện và địa điểm kinh doanh của Công Ty. Đối Tác Kinh Doanh có nghĩa vụ tuân thủ Hợp Đồng, Quy Tắc Hoạt Động và Kế Hoạch Trả Thưởng của Công Ty. Đối với các thay thế, sửa đổi của Hợp Đồng, Quy Tắc Hoạt Động và Kế Hoạch Trả Thưởng đã được phê duyệt bởi cơ quan có thẩm quyền, Đối Tác Kinh Doanh đồng ý tuân thủ với điều kiện đã được thông báo chính thức bằng một trong các hình thức: (i) Thông tin đăng trên trang thông tin điện tử của Công Ty; (ii) Thư điện tử (Email); (iii) Ấn phẩm định kỳ của Công Ty; (iv) Thư bưu điện; (v) Fax hoặc các phương tiện khác. Nếu không đồng ý các sửa đổi, bổ sung này, Đối Tác Kinh Doanh có quyền yêu cầu Công ty chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày được thông báo. Việc chấm dứt và thanh lý hợp đồng được thực hiện theo các quy tắc, nội dung quy định trong tài liệu trước khi sửa đổi, bổ sung.
4. Tiền thưởng, hoa hồng, khuyến mại và các lợi ích kinh tế khác bằng tiền sẽ được Công Ty thanh toán bằng hình thức chuyển khoản qua ngân hàng vào tài khoản của Đối Tác Kinh Doanh do Đối Tác Kinh Doanh cung cấp.

ĐIỀU 4. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA ĐỐI TÁC KINH DOANH

1. Đối Tác Kinh Doanh có quyền tự chủ công việc kinh doanh và tiếp thị của mình, tự quyết định mua và bán Sản Phẩm bằng Mã số Đối Tác Kinh Doanh của mình. Mỗi Đối Tác Kinh Doanh chỉ được sở hữu một Mã số Đối Tác Kinh Doanh duy nhất.
2. Đối Tác Kinh Doanh được nhận đầy đủ tiền thưởng, hoa hồng và lợi ích kinh tế khác từ kết quả kinh doanh theo Kế Hoạch Trả Thưởng của Công Ty sau khi khấu trừ thuế thu nhập cá nhân theo quy định về luật thuế thu nhập cá nhân tại Việt Nam.
3. Đối Tác Kinh Doanh không được giới thiệu mình là nhân viên hay người đại diện hợp pháp của Công Ty.
4. Đối Tác Kinh Doanh khi cần sử dụng tài liệu kinh doanh hoặc thay đổi quy cách đóng gói Sản Phẩm để làm tặng phẩm thì cần phải được sự chấp thuận bằng văn bản của Công Ty.
5. Đối Tác Kinh Doanh phải tiến hành các hoạt động Bán Hàng Đa Cấp phù hợp với những tài liệu và những ấn phẩm được in ấn chính thức của Công Ty, không được tuyên truyền những nội dung không được đề cập trong những tài liệu hoặc ấn phẩm đó.
6. Đối Tác Kinh Doanh phải có sự đồng ý bằng văn bản của Công Ty trước khi sử dụng bất kỳ tài liệu quảng cáo, thông tin liên quan đến Công Ty, Sản Phẩm và các đơn vị có mối quan hệ với Công Ty để gửi cho người tiêu dùng hoặc bên thứ ba dưới hình thức văn bản hoặc các hình thức khác ngoại trừ lời nói.

7. Đối Tác Kinh Doanh có nghĩa vụ tuân thủ Hợp Đồng, Quy Tắc Hoạt Động và Kế Hoạch Trả Thưởng của Công Ty. Đối với các thay thế, sửa đổi của Hợp Đồng, Quy Tắc Hoạt Động và Kế Hoạch Trả Thưởng đã được phê duyệt bởi cơ quan có thẩm quyền, Đối Tác Kinh Doanh đồng ý tuân thủ với điều kiện đã được thông báo chính thức bằng một trong các hình thức:
 - (i) Thông tin đăng trên trang thông tin điện tử của Công Ty;
 - (ii) Thư điện tử (Email);
 - (iii) Ấn phẩm định kỳ của Công Ty;
 - (iv) Thư bưu điện;
 - (v) Fax hoặc các phương tiện khác.
8. Đối Tác Kinh Doanh 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.
9. Đối Tác Kinh Doanh phải xuất trình Thẻ Thành Viên của mình trước khi giới thiệu hoặc tiến hành bất kỳ hoạt động bán hàng hoặc tiếp thị nào.
10. Đối Tác Kinh Doanh phải cung cấp thông tin đầy đủ và trung thực khi giới thiệu về Công Ty, Sản Phẩm, Kế Hoạch Trả Thưởng và Quy Tắc Hoạt Động của Công Ty.
11. Đối Tác Kinh Doanh có các quyền và nghĩa vụ khác theo quy định tại Kế Hoạch Trả Thưởng, Quy Tắc Hoạt Động của Công Ty và pháp luật hiện hành.

ĐIỀU 5. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÔNG TY

1. Công Ty phải thực hiện đúng Quy Tắc Hoạt Động và Kế Hoạch Trả Thưởng đã đăng ký với cơ quan có thẩm quyền.
2. Công Ty phải xuất hoá đơn theo từng giao dịch bán hàng cho Đối Tác Kinh Doanh tại Công Ty.
3. Công Ty có trách nhiệm khấu trừ thuế thu nhập cá nhân của Đối Tác Kinh Doanh để nộp vào ngân sách Nhà nước trước khi chi trả tiền thưởng, hoa hồng hoặc lợi ích kinh tế khác cho Đối Tác Kinh Doanh, trừ trường hợp luật có quy định khác.
4. Công Ty có các quyền và nghĩa vụ khác theo Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng của Công Ty và pháp luật hiện hành.

ĐIỀU 6. QUY TRÌNH THỦ TỤC ĐỔI, TRẢ LẠI VÀ MUA LẠI SẢN PHẨM

1. Quy trình đổi Sản Phẩm:

Trong vòng 90 (chín mươi) ngày tính từ ngày Đối Tác Kinh Doanh nhận được Sản Phẩm đã mua từ Công Ty, Đối Tác Kinh Doanh có thể đổi các Sản Phẩm khác cùng loại nếu Sản Phẩm yêu cầu đổi đáp ứng các điều kiện sau:

- Kèm theo hóa đơn mua số Sản Phẩm được yêu cầu đổi lại;
- Sản Phẩm bị lỗi do Nhà sản xuất.

Quy trình đổi lại Sản Phẩm sẽ được thực hiện theo quy định tại Khoản 1 Điều 13

của Quy Tắc Hoạt Động.

2. Quy trình trả lại và mua lại Sản Phẩm:

Trong vòng 30 (ba mươi) ngày kể từ ngày nhận hàng, Đối Tác Kinh Doanh có quyền yêu cầu Công Ty mua lại Sản Phẩm nếu đáp ứng các điều kiện sau:

- Kèm theo hóa đơn mua số Sản Phẩm được yêu cầu trả lại;
- Sản Phẩm còn nguyên bao bì, tem, nhãn.

Quy trình trả lại và mua lại Sản Phẩm sẽ được thực hiện theo quy định tại Khoản 2 Điều 13 của Quy Tắc Hoạt Động.

3. Công Ty có quyền khấu trừ khoản tiền thưởng, hoa hồng và lợi ích kinh tế khác mà Đối Tác Kinh Doanh đã nhận từ việc mua số Sản Phẩm bị trả lại theo quy định tại Điều này.
4. Công Ty có quyền thu lại từ các Đối Tác Kinh Doanh khác tiền thưởng, hoa hồng và các lợi ích kinh tế khác đã nhận liên quan đến số Sản Phẩm bị trả lại theo quy định tại Điều này.
5. Trường hợp chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Công Ty có trách nhiệm mua lại Sản Phẩm đã bán cho Đối Tác Kinh Doanh theo quy định tại khoản 1, 2, 3, 4 Điều này.

ĐIỀU 7. CHẤM DỨT VÀ THANH LÝ HỢP ĐỒNG.

1. Hợp Đồng có hiệu lực từ ngày ký và sẽ tự động chấm dứt khi Đối Tác Kinh Doanh duy trì Trạng thái không năng động và không mua bất cứ Sản Phẩm nào trong 06 (sáu) tháng liên tiếp. Trạng thái không năng động được quy định tại Khoản 22 Phần 1 trong Kế Hoạch Trả Thưởng.
2. Đối Tác Kinh Doanh có quyền chấm dứt Hợp Đồng bằng việc gửi thông báo bằng văn bản cho Công Ty trước khi chấm dứt Hợp Đồng ít nhất là 10 (mười) ngày làm việc. Trong trường hợp Đồng Đối Tác Kinh Doanh, việc chấm dứt Hợp Đồng phải có sự đồng ý của vợ và chồng.
3. Trường hợp Người thừa kế hợp pháp không muốn kế thừa Hợp đồng của Đối Tác Kinh Doanh đã chết hoặc Người thừa kế hợp pháp không đủ điều kiện làm Đối Tác Kinh Doanh theo điều 2 Quy tắc hoạt động và các văn bản khác có liên quan, Công Ty sẽ tiến hành thủ tục Chấm dứt Hợp Đồng của Đối Tác Kinh Doanh đã chết theo Quy định tại khoản 2, khoản 3 Điều 14 của Quy tắc hoạt động.
4. Công Ty có quyền chấm dứt Hợp Đồng nếu Đối Tác Kinh Doanh vi phạm một trong các hành vi sau:
 - (1) 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;
 - (2) Không xuất trình Thẻ Thành Viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng;
 - (3) Không tuân thủ Hợp Đồng và Quy Tắc Hoạt Động của Công Ty;

- (4) Cung cấp thông tin không đầy đủ, không trung thực khi giới thiệu về Công Ty, Sản Phẩm, Kế Hoạch Trả Thưởng và Quy Tắc Hoạt Động của Công Ty.
5. Công Ty có trách nhiệm chấm dứt Hợp Đồng khi Đối Tác Kinh Doanh vi phạm một trong các hành vi sau:
- (1) Yêu cầu người khác phải đặt cọc hoặc nộp một khoản tiền nhất định để được ký Hợp Đồng;
 - (2) Cung cấp thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn về lợi ích của việc tham gia Bán Hàng Đa Cấp, chức năng, công dụng của Sản Phẩm, hoạt động của Công Ty;
 - (3) 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;
 - (4) Lôi kéo, dụ dỗ, mua chuộc Người Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp của doanh nghiệp khác tham gia vào mạng lưới của Kyowon The ORM;
 - (5) 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;
 - (6) 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.
6. Công Ty sẽ chấm dứt Hợp Đồng trong các trường hợp sau:
- (1) Bị thu hồi Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động Bán Hàng Đa Cấp;
 - (2) Giải thể, phá sản hoặc tái cơ cấu lại doanh nghiệp;
 - (3) Ngừng phân phối Sản Phẩm thông qua hình thức kinh doanh theo phương thức đa cấp;
 - (4) Không được gia hạn khi Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động Bán Hàng Đa Cấp hết hiệu lực.
 - (5) Đối Tác Kinh Doanh không còn đáp ứng điều kiện đối với Đối Tác Kinh Doanh quy định tại Điều 2 Quy Tắc Hoạt Động.
7. Khi chấm dứt Hợp Đồng, Đối Tác Kinh Doanh sẽ mất hết tất cả cấp bậc và quyền lợi đã có hoặc đạt được đến thời điểm chấm dứt. Đồng thời, tất cả các quyền của Đối Tác Kinh Doanh như: quyền bán Sản Phẩm của Công Ty; các quyền liên quan đến thưởng, hoa hồng trong tương lai; hoặc các quyền hưởng các thu nhập khác được tạo ra từ việc bán hàng của tuyến dưới và các hoạt động khác trong tương lai mặc nhiên bị chấm dứt tại thời điểm chấm dứt hợp đồng.
8. Đối Tác Kinh Doanh chỉ được quyền gia nhập sau 06 (sáu) tháng đối với trường hợp chấm dứt Hợp Đồng theo khoản 1 và khoản 2 Điều này. Trong thời hạn 06 (sáu) tháng kể từ ngày chấm dứt Hợp Đồng, Đối Tác Kinh Doanh không được tham gia bất kỳ hoạt động Bán Hàng Đa Cấp có liên quan đến Công Ty (tham gia hội thảo, hội nghị, đào tạo, bảo trợ, mua bán và tiếp thị Sản Phẩm) dưới bất kỳ hình

thức nào.

9. Khi chấm dứt Hợp Đồng vì bất kỳ lý do gì, Đối Tác Kinh Doanh phải ngay lập tức:
 - (1) Chấm dứt việc giới thiệu, tiếp thị, bán hoặc bất kỳ các hoạt động nào khác liên quan đến bán Sản Phẩm với tư cách Đối Tác Kinh Doanh của Công Ty;
 - (2) Ngưng việc tiếp tục sử dụng tất cả các tài sản trí tuệ của Công Ty, bao gồm nhãn hiệu, tên thương mại, các tài sản trí tuệ khác và thông tin bí mật của Công Ty;
 - (3) Cung cấp cho Công Ty báo cáo chi tiết hàng tồn tất cả các Sản Phẩm.
10. Việc chấm dứt Hợp Đồng vì bất kỳ nguyên nhân nào cũng sẽ không ảnh hưởng đến các quyền và nghĩa vụ của Công Ty hoặc Đối Tác Kinh Doanh đã cộng dồn hoặc phát sinh trước thời điểm chấm dứt Hợp Đồng.
11. Trình tự và thủ tục chấm dứt Hợp Đồng sẽ được thực hiện theo quy định tại Khoản 11 Điều 14 trong Quy Tắc Hoạt Động của Công Ty. Hợp Đồng được tự động thanh lý sau khi các bên hoàn thành các nghĩa vụ.

ĐIỀU 8. GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

Mọi tranh chấp giữa Đối Tác Kinh Doanh và Công Ty chịu sự điều chỉnh của pháp luật Việt Nam. Trường hợp phát sinh tranh chấp, các bên sẽ nỗ lực giải quyết thông qua thương lượng, hòa giải trong vòng 30 (ba mươi) ngày làm việc kể từ ngày một bên có thông báo về việc tranh chấp. Nếu không giải quyết được tranh chấp trong thời gian nói trên, các bên có thể yêu cầu Tòa án nhân dân có thẩm quyền của Việt Nam để giải quyết.

ĐIỀU 9. CÁC ĐIỀU KHOẢN CHUNG

1. Công Ty chỉ công nhận những thông tin cá nhân mà Đối Tác Kinh Doanh cung cấp trong Hợp Đồng. Nếu có bất kỳ sự thay đổi nào về thông tin cá nhân đã cung cấp trong Hợp Đồng, Đối Tác Kinh Doanh có nghĩa vụ phải cập nhật, thông báo cho Công Ty theo Khoản 11 Điều 3 của Quy Tắc Hoạt Động trong vòng 15 ngày kể từ ngày thông tin của Đối Tác Kinh Doanh được thay đổi.
2. Bằng việc ký vào Hợp Đồng, Đối Tác Kinh Doanh xác nhận đã đọc, hiểu rõ, đồng ý với tất cả các điều kiện và điều khoản của Hợp Đồng.
3. Hợp Đồng được lập thành 02 (hai) bản. Mỗi bên giữ 01 (một) bản, mỗi bản đều có giá trị pháp lý như nhau.

BÊN B
ĐỐI TÁC KINH DOANH
(Ký, ghi rõ họ tên)

VỢ/CHỒNG ĐỐI TÁC
KINH DOANH
(Ký, ghi rõ họ tên)

BÊN A
TỔNG GIÁM ĐỐC

PARK SOO YOUNG