

# HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

Hôm nay, ngày ..... /..... /20..... chúng tôi gồm:

**Bên A: CÔNG TY TNHH BEST WORLD VIỆT NAM (BWL)**

Mã số thuế: 0306435181

Trụ sở chính: Số 152+150/4 Võ Thị Sáu, Phường 8, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84.8) 39331030 ~ 1045

Email: inquiry@vn.bwlgroupp.com

Người đại diện theo pháp luật: ông LU SHIH CHIEH

Chức vụ: Tổng Giám đốc

**Bên B: NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP (NHÀ PHÂN PHỐI)**

Họ tên: .....

Ngày tháng năm sinh: .....

Giới tính: ☐ Nam ☐ Nữ

**SỐ HỢP ĐỒNG KIÊM  
MÃ SỐ NHÀ PHÂN PHỐI:**

.....  
Phân dành cho chuyên viên xử lý hồ sơ

Số Chứng minh nhân dân/Căn cước công dân/Hộ chiếu: .....

Ngày cấp: ..... Nơi 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): .....

Số giấy phép lao động (dành cho người nước ngoài): .....

Điện thoại: ..... Email: .....

Hình thức nhận thông tin tiếp thị, khuyến mại từ BWL: ☐ Email ☐ SMS ☐ Điện thoại

**Thông tin ngân hàng**

Tên ngân hàng: .....

Số tài khoản: ..... Chi nhánh: .....

**Thông tin người bảo trợ**

Họ và tên (tăng): ..... Mã số: .....

Ho và tên (cấp đôi): ..... (trái/phải) Mã số: .....

## NỘI DUNG THỎA THUẬN

### **Điều 1: Quy định chung**

Quy tắc hoạt động, Kế hoạch trả thưởng, Chương trình đào tạo cơ bản, Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp của Công ty TNHH Best World Việt Nam, có thể được chỉnh sửa bất kỳ lúc nào bởi Bên A bằng quyết định của mình và có hiệu lực sau khi được Bên A đăng ký/thông báo với các cơ quan nhà nước có thẩm quyền và công bố công khai tại trụ



sở, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh của Bên A, đăng tải trên trang thông tin điện tử và thông báo đến Bên B bằng văn bản và/hoặc thư điện tử.

Trường hợp Bên B không đồng ý với bất kỳ sự chỉnh sửa nào thì có quyền chấm dứt Hợp đồng bằng việc gửi văn bản thông báo cho Bên A trong vòng 15 (mười lăm) ngày kể từ ngày công bố công khai thông tin chỉnh sửa và trước khi chấm dứt hợp đồng ít nhất là 10 (mười) ngày làm việc. Việc chấm dứt/thanh lý Hợp đồng này sẽ được thực hiện theo các quy định trước khi chỉnh sửa. Sau thời hạn 15 (mười lăm) ngày kể từ ngày thông báo thông tin chỉnh sửa nếu không nhận được yêu cầu chấm dứt Hợp đồng nào từ Bên B thì các quy định mới/quy định chỉnh sửa này mặc nhiên được Bên B chấp thuận.

## **Điều 2: Điều kiện trở thành nhà phân phối**

2.1. Điều kiện trở thành nhà phân phối: Bên B là cá nhân từ đủ 18 tuổi trở lên; có năng lực hành vi dân sự đầy đủ và 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 trừ trường hợp được miễn theo quy định của pháp luật;
- Người tham gia bán hàng đa cấp đã từng bị xử phạt do vi phạm hành chính mà chưa hết thời hạn được coi là chưa bị xử lý vi phạm hành chính về một trong các hành vi sau đây:
  - 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 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.
- Cá nhân đã 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 từ 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 42/2014/NĐ-CP ngày 14 tháng 5 năm 2014 của Chính phủ về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, Nghị định 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;
- Cán bộ, công chức theo quy định của pháp luật về cán bộ, công chức;



- Cá nhân đã từng là Nhà phân phối của Bên A đang trong thời hạn 6 tháng chờ tái ký kể từ khi Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp chấm dứt do yêu cầu thay đổi người bảo trợ.

2.2. Khi Bên B đáp ứng đầy đủ các điều kiện trở thành nhà phân phối qui định tại Khoản 2.1 nêu trên thì Bên A đồng ý tiếp nhận và Bên B đồng ý tham gia vào hệ thống bán hàng đa cấp của Bên A để thực hiện việc kinh doanh theo phương thức đa cấp các loại hàng hóa theo quy định của pháp luật.

### **Điều 3: Thông tin về hàng hóa**

Tuỳ vào từng thời điểm, Bên A sẽ cung cấp các loại hàng hóa có trong Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp đã đăng ký/thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền; gồm các thông tin: tên, chủng loại, xuất xứ, quy cách đóng gói, chế độ bảo hành (nếu có), giá bán và số điểm kinh doanh tương ứng với giá bán, thời điểm áp dụng.

### **Điều 4: Quy định về Đào tạo cơ bản**

Bên B sau khi ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp phải tham gia Chương trình đào tạo cơ bản do Bên A tổ chức và đã thông báo cụ thể về thời gian, địa điểm.

Nội dung Đào tạo cơ bản được thực hiện theo Chương trình đào tạo cơ bản đã đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Bên B tham gia đủ 8 giờ đào tạo và hoàn thành được 70% bài kiểm tra, đánh giá Chương trình đào tạo cơ bản và ký cam kết bằng văn bản theo mẫu sẽ được Bên A cấp Thẻ thành viên.

Bên B chỉ thực hiện hoạt động tiếp thị, bán hàng và phát triển mạng lưới bán hàng đa cấp sau khi được cấp Thẻ thành viên. Thẻ thành viên hết hiệu lực khi hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp chấm dứt.

### **Điều 5: Quy định giao dịch mua bán hàng hóa**

Bên B được mua các hàng hóa của Bên A theo giá bán (giá dành cho Nhà phân phối) quy định tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp và được quyền bán hàng hóa với giá không thấp hơn giá đã mua và không cao hơn giá bán cho người tiêu dùng được Bên A quy định tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp và hưởng hoa hồng theo Kế hoạch trả thưởng của Bên A đã đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Quy trình giao dịch mua bán hàng hóa được thực hiện theo quy trình chung được quy định tại Quy tắc hoạt động của Bên A.

### **Điều 6. Bảo hành hàng hóa**

Bên A bảo đảm 100% về chất lượng hàng hóa do Bên A cung cấp. Đối với hàng hóa có bảo hành, Bên A cam kết thực hiện việc bảo hành hàng hóa khi người mua có yêu cầu bảo hành.

### **Điều 7: Đổi, trả và mua lại hàng hóa**

#### **7.1. Đổi hàng hóa**

- Trong vòng 30 ngày kể từ ngày nhận hàng, Bên B có quyền đổi hàng hóa đã mua từ Bên A bao gồm cả hàng hóa được mua theo chương trình khuyến mại nếu hàng hóa đó bị lỗi do Nhà sản xuất. Bên B cần nộp hồ sơ trực tiếp cho Bộ phận chăm sóc khách hàng tại Trụ sở chính hoặc các Chi nhánh của Bên A. Hồ sơ bao gồm các thành phần và điều kiện sau đây:
  - Đơn đề nghị đổi hàng hóa (theo mẫu Bên A ban hành), trong đó nêu rõ lỗi của hàng hóa.
  - Hàng hóa cần đổi.
  - Bản chính hóa đơn của số hàng hóa cần đổi.
  - Thẻ thành viên hoặc bản sao y (hoặc bản phô tô kèm bản chính để đối chiếu) giấy chứng minh nhân dân/căn cước công dân hoặc hộ chiếu của Bên B.
- Bên A từ chối tiếp nhận nếu hồ sơ không đủ thành phần và điều kiện theo quy định tại Điều này. Trường hợp hồ sơ đầy đủ thành phần và điều kiện, Bên A giải quyết đổi sản phẩm mới tương đương cho Bên B trong vòng 02 ngày làm việc.



## 7.2. Trả lại, mua lại hàng hóa

- Bên B có quyền trả lại hàng hóa đã mua từ Bên A, 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 sau đây:
  - i) Hàng hóa còn hạn sử dụng, nguyên bao bì, tem, nhãn;
  - ii) Kèm theo hóa đơn mua số hàng hóa được yêu cầu trả lại.
- Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày Bên B có yêu cầu trả lại hàng hóa hợp lệ, Bên A sẽ mua lại các hàng hóa đáp ứng điều kiện nêu trên và hoàn trả theo mức thỏa thuận với Bên B nhưng không thấp hơn 90% số tiền mà Bên B đã trả để nhận số hàng hóa đó.
- Bên A có quyền khấu trừ tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác mà Bên B đã nhận từ việc mua số hàng hóa bị trả lại.
- Bên A 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 này.
- Trường hợp hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp chấm dứt, Bên A có trách nhiệm mua lại hàng hóa đã bán cho người tham gia bán hàng đa cấp theo quy định tại Điều này.

### ❖ Quy trình trả lại, mua lại hàng hóa

- Nộp hồ sơ: Trong vòng 30 ngày kể từ ngày nhận hàng, Nhà phân phối có nhu cầu trả lại hàng hóa cần nộp hồ sơ trực tiếp cho Bộ phận chăm sóc khách hàng tại Trụ sở chính hoặc các Chi nhánh của Công ty. Hồ sơ bao gồm các thành phần và điều kiện sau đây:
  - Đơn đề nghị trả lại, mua lại hàng hóa (theo mẫu công ty ban hành).
  - Hàng hóa trả lại, mua lại (còn nguyên bao bì, tem, nhãn, hạn sử dụng).
  - Bản chính hóa đơn của số hàng hóa trả lại.
  - Thẻ thành viên hoặc bản sao y (hoặc bản phô tô kèm bản chính để đối chiếu) giấy chứng minh nhân dân hoặc căn cước công dân của Nhà phân phối.
- Giải quyết yêu cầu trả lại, mua lại hàng hóa:

Bên A từ chối tiếp nhận nếu hồ sơ không đủ thành phần và điều kiện theo quy định tại Điều này. Trường hợp hồ sơ đầy đủ thành phần và điều kiện, Bên A giải quyết theo trình tự:

  - a) Bên A xác nhận đã tiếp nhận hồ sơ đầy đủ.
  - b) Hai bên thỏa thuận và xác nhận các khoản sau:
    - Mức hoàn trả theo 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.
    - 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.
    - Thời điểm thanh toán, phương thức thanh toán và tổng số tiền thanh toán cho Nhà phân phối.
  - c) Ký tên, xác nhận các nội dung đã đạt được thỏa thuận vào biên bản trả lại, mua lại sản phẩm, mỗi bên giữ 01 (một) bản.
  - d) Làm thủ tục tái lưu kho hàng hóa mua lại theo quy định.
  - e) Thanh toán tiền mua lại hàng cho Nhà phân phối theo đúng hạn.
  - f) Thông báo khấu trừ và khấu trừ tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác mà các tuyến trên của Nhà phân phối này đã nhận tương ứng với số hàng hóa mua lại.

### **Điều 8: Hoa hồng, tiền thưởng hoặc các lợi ích kinh tế khác**

Điểm kinh doanh của Bên B là căn cứ để tính hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác, kể cả xếp cấp bậc cho Bên B được xác định dựa trên số điểm của mỗi hàng hóa tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp và Kế hoạch trả thưởng đã được Bên A đăng ký/thông báo với cơ quan có thẩm quyền.



Hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác được Bên A tính toán, công bố và chi trả theo đúng Kế hoạch trả thưởng đã đăng ký với cơ quan thẩm quyền. Trường hợp, Bên B thấy có sự sai lệch trong số liệu Bên A đưa ra có thể gửi văn bản khiếu nại trong vòng 10 ngày kể từ ngày nhận được thông tin để Bên A tiến hành xem xét.

Bên A có quyền và trách nhiệm khấu trừ khoản thuế thu nhập cá nhân phát sinh từ hoạt động tham gia bán hàng đa cấp của Bên B theo luật thuế tại Việt Nam trước khi chi trả hoa hồng tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác cho Bên B.

Toàn bộ hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác của Bên B sẽ được Bên A thanh toán bằng hình thức chuyển khoản qua ngân hàng, định kỳ chậm nhất vào ngày 15 của tháng kế tiếp. Phí chuyển khoản do Bên B chịu, ngân hàng sẽ trừ phí trong tài khoản của Bên B khi Bên A chuyển khoản đến tài khoản của Bên B.

#### **Điều 9: Quyền và nghĩa vụ của Bên A**

- a. Bên A niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh và đăng tải trên trang thông tin điện tử các tài liệu: “Kế hoạch Trả thưởng”, “Quy tắc Hoạt động”, “Mẫu Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp”, “Chương trình đào tạo cơ bản”, “Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp” và các thông tin khác liên quan đến sản phẩm và hoạt động kinh doanh của Bên A.
- b. Bên A có nghĩa vụ công bố và chịu trách nhiệm trước pháp luật về các loại hàng hóa do Bên A kinh doanh, bao gồm: tên, chủng loại, xuất xứ, quy cách đóng gói, chế độ bảo hành (nếu có), giá bán và số điểm kinh doanh quy đổi tương ứng với giá bán, thời điểm áp dụng.
- c. Bên A có trách nhiệm khấu trừ khoản thuế thu nhập cá nhân phát sinh từ hoạt động tham gia bán hàng đa cấp của Bên B để nộp vào ngân sách nhà nước theo luật thuế tại Việt Nam trước khi chi trả hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác cho Bên B.
- d. Bên A có nghĩa vụ công bố quy định của pháp luật về bán hàng đa cấp, Quy tắc hoạt động, Chương trình đào tạo cơ bản, Kế hoạch trả thưởng, Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, địa bàn hoạt động và đào tạo cơ bản cho Bên B.
- e. Bên A có nghĩa vụ cung cấp cho Bên B một tài khoản người dùng trong *Hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp* để Bên B có thể theo dõi toàn bộ thông tin cá nhân, hệ thống mạng lưới, lịch sử mua hàng và các loại hoa hồng được hưởng tương ứng của mình.
- f. Bên A có nghĩa vụ vận hành hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp đáp ứng theo quy định tại Điều 44 Nghị định 40/2018/NĐ-CP, đúng với giải trình kỹ thuật khi đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, đảm bảo cho Bên B có thể truy cập và truy xuất các thông tin cơ bản về hoạt động bán hàng đa cấp của Bên B.
- g. Bên A chịu trách nhiệm đối với hoạt động bán hàng đa cấp của Bên B 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 các hội nghị, hội thảo, đào tạo của Bên A.
- h. Bên A có quyền sửa đổi, bổ sung Kế hoạch trả thưởng, Quy tắc hoạt động, Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức bán hàng đa cấp. Mọi sửa đổi, bổ sung của các tài liệu này chỉ có hiệu lực sau khi Bên A thực hiện thủ tục thông báo/dăng ký với các cơ quan nhà nước có thẩm quyền và công bố công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh của Bên A, đăng tải trên trang thông tin điện tử và thông báo đến NPP bằng văn bản và/hoặc thư điện tử.
- i. Bên A có quyền quản lý, giám sát các hoạt động của Bên B, có quyền xử lý kỷ luật Bên B nếu Bên B có hành vi vi phạm Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Quy tắc hoạt động của Bên A.

#### **Điều 10: Quyền và nghĩa vụ của Bên B**



- a. Bên B phải tuân thủ các quy định pháp luật về bán hàng đa cấp tại Nghị định 40/2018/NĐ-CP, Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Kế hoạch trả thưởng, Quy tắc hoạt động và địa bàn hoạt động của Bên A (các tỉnh/thành phố mà Bên A đã có xác nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương).
- b. Sau khi ký Hợp đồng, Bên B phải tham gia Chương trình đào tạo cơ bản đã được Bên A đăng ký với Cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Bên B được Bên A cấp Thẻ thành viên sau khi hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản và ký cam kết bằng văn bản theo mẫu.
- c. Bên B chỉ thực hiện các hoạt động tiếp thị, bán hàng, phát triển mạng lưới bán hàng đa cấp sau khi được cấp Thẻ thành viên và phải xuất trình Thẻ thành viên trước khi giới thiệu, tiếp thị, bán hàng; không được nhân danh Bên A hay tự xưng là nhân viên của Bên A khi thực hiện các giao dịch với các bên thứ ba khác.
- d. Cung cấp thông tin đầy đủ, trung thực khi giới thiệu về Bên A, Hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, Kế hoạch trả thưởng và Quy tắc hoạt động của Bên A.
- e. Bên B không được giới thiệu cho khách hàng mua hàng với số lượng quá lớn hoặc tự mình mua hàng với số lượng quá lớn, quá nhu cầu sử dụng và/hoặc quá khả năng phân phối nhằm mục đích nâng cấp bậc hoặc bất kỳ mục đích không lành mạnh nào khác.
- f. Bên B không bán hàng hóa với giá thấp hơn giá mua từ Bên A và không cao hơn giá bán cho người tiêu dùng được Bên A quy định tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp.
- g. Bên B phải chịu các khoản thuế thu nhập cá nhân phát sinh trên khoản thu nhập có được từ hoạt động tham gia bán hàng đa cấp của Bên B theo quy định Pháp luật về thuế. Bên A sẽ là đơn vị thực hiện các thủ tục nộp thay khoản thuế này.
- h. Bên B có quyền mua hàng hóa với giá bán cho Nhà phân phối do Bên A quy định tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp.
- i. Bên B có quyền được hưởng hoa hồng và tiền thưởng hoặc các lợi ích kinh tế khác theo các quy định tại Kế hoạch trả thưởng do Bên A ban hành.

### **Điều 11: Chuyển giao, Chấm dứt Hợp đồng**

#### **a. Chuyển giao Hợp đồng**

- Mã số, quyền lợi và cấp bậc Bên B được chuyển giao cho cá nhân khác (“Người nhận chuyển giao”) trong trường hợp Bên B qua đời hoặc không còn đủ điều kiện trở thành Nhà phân phối. Thời hạn thực hiện chuyển giao tối đa 60 ngày kể từ ngày phát sinh trường hợp chuyển giao. Bên A không thu phí chuyển giao Hợp đồng.
- Hồ sơ, tài liệu và các thủ tục chuyển giao căn cứ theo Quy tắc hoạt động của Bên A, các quy định pháp luật về thừa kế và pháp luật về kinh doanh theo phương thức đa cấp.
- Người nhận chuyển giao không tham gia đồng thời hai tư cách nhà phân phối, đồng nghĩa với việc người nhận chuyển giao chỉ có một vị trí, một mã số.
- Quá thời hạn nêu trên, Bên B hoặc/và Người nhận chuyển giao không cung cấp đủ hồ sơ, tài liệu và thực hiện các thủ tục chuyển giao thì Hợp đồng sẽ bị chấm dứt và hệ thống phân phối cấp dưới của Bên B chuyển lên cho Người bảo trợ (mô hình đa nhánh).

#### **b. Chấm dứt Hợp đồng**

##### **Các trường hợp chấm dứt Hợp đồng:**

- Bên B có quyền chấm dứt Hợp đồng trong bất kỳ thời điểm nào nhưng phải gửi thông báo bằng văn bản đến Bên A trước khi chấm dứt hợp đồng ít nhất 10 ngày làm việc.
- Trường hợp Bên A chấm dứt Hợp đồng, Bên A có nghĩa vụ thông báo bằng văn bản đến Bên B trước khi chấm dứt hợp đồng ít nhất là 60 ngày.

- Bên A có quyền chấm dứt Hợp đồng khi Bên B vi phạm Điều 41 Nghị định 40/2018/NĐ-CP hoặc khi Bên B không mua bất kỳ hàng hóa nào trong 12 (mười hai) tháng liên tiếp, trừ các trường hợp bất khả kháng theo quy định của pháp luật
- Bên A có trách nhiệm chấm dứt Hợp đồng khi Bên B vi phạm các quy định tại khoản 2 Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ-CP.
- Hợp đồng tự động chấm dứt khi Bên A phá sản, chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp hoặc các trường hợp khác làm chấm dứt sự tồn tại pháp nhân của Bên A theo quy định của pháp luật.

#### **Hậu quả pháp lý khi chấm dứt Hợp đồng**

- Trong thời hạn 30 (ba mươi) ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt Hợp đồng, Bên A tiến hành thanh toán về tất cả các khoản tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Bên B có quyền nhận trong quá trình tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp của Bên A.
- Sau thời điểm chấm dứt Hợp đồng, Bên B phải chịu mất chức vụ cấp bậc, các khoản tiền thưởng, hoa hồng hiện có và toàn bộ hệ thống kinh doanh tuyến dưới. Trường hợp việc chấm dứt Hợp đồng do hành vi vi phạm từ Bên B, Bên B phải trả lại các khoản hoa hồng, tiền thưởng đã nhận của Bên A phát sinh từ hành vi vi phạm.
- Bên B phải hoàn trả Thẻ thành viên và các tài sản khác của Bên A (nếu có), các khoản nợ của Bên B đối với Bên A (nếu có).

#### **Điều 12: Giải quyết tranh chấp**

Khi phát sinh tranh chấp liên quan đến hoạt động bán hàng đa cấp giữa Bên B và Bên A, hai bên cùng thỏa thuận thương lượng giải quyết trên tinh thần hoà giải và hiểu biết lẫn nhau. Nếu vẫn không thương lượng, hòa giải được, tranh chấp này sẽ do Tòa án có thẩm quyền giải quyết theo pháp luật Việt Nam.

#### **Điều 13: Hiệu lực của hợp đồng**

Hợp đồng này có hiệu lực từ ngày ký. Hợp đồng này được lập thành 02 (hai) bản có giá trị pháp lý như nhau. Bên A giữ 01 (một) bản, Bên B giữ 01 (một) bản.

*Bằng việc ký vào Hợp đồng này, các bên xác nhận là đã đọc, hiểu rõ về quyền, nghĩa vụ cũng như hậu quả pháp lý và đồng ý với các điều khoản trên.*

**BÊN A**

(Đại diện theo pháp luật hoặc Đại diện theo ủy quyền ký tên và đóng dấu)

**BÊN B**

(Ký tên và ghi rõ họ tên)



