



HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

Mã số Hợp Đồng/Mã số Nhà Phân Phối:

BÊN A. CÔNG TY TNHH QUỐC TẾ MELILEA VIỆT NAM (“MELILEA”, “Công Ty”)

Địa chỉ:

Số điện thoại: Email:

Đại diện theo pháp luật: Chức vụ:

BÊN B. NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP (“Nhà Phân Phối”)

Họ tên: Giới tính:

Ngày/tháng/năm sinh: Số điện thoại:

Số CMND/CCCD: Ngày cấp: Nơi cấp:

Tình trạng hôn nhân: ☐ Độc thân ☐ Đã kết hôn ☐ Khác:

Nghề nghiệp:

Địa chỉ thường trú:

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

Tên chủ tài khoản: Số tài khoản ngân hàng:

Tên ngân hàng và chi nhánh ngân hàng (nếu có):

THÔNG TIN CỦA VỢ/CHỒNG (*Trường hợp cùng đăng ký trở thành Nhà Phân Phối*)

Họ và tên:

Ngày/tháng/năm sinh: Số điện thoại:

Số CMND/CCCD: Ngày cấp: Nơi cấp:

THÔNG TIN CỦA NGƯỜI BẢO TRỢ

Họ và tên: Số điện thoại:

Mã số Nhà Phân Phối: Cấp bậc:

Hai Bên thống nhất ký Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (“Hợp Đồng”) với các điều kiện và điều khoản dưới đây:

ĐIỀU 1. TÀI LIỆU

- 1.1.** Tài Liệu bao gồm Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng và Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp do Bên A ban hành phù hợp với pháp luật, trong đó:

- Quy Tắc Hoạt Động: là các quy tắc điều chỉnh hành vi của Bên B khi tham gia hoạt động kinh doanh bán hàng đa cấp trong mạng lưới bán hàng đa cấp của Bên A và các quy trình và thủ tục thực hiện các hoạt động bán hàng đa cấp.

- Kế Hoạch Trả Thưởng: được sử dụng để xác định hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Bên B được hưởng từ kết quả của hoạt động bán hàng của mình và của các Nhà Phân Phối khác trong mạng lưới của mình.
- Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp: là danh sách các sản phẩm kinh doanh theo phương thức đa cấp của Bên A đã được thông báo cho cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.

- 1.2. Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và Tài Liệu được công bố công khai tại trụ sở, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh của Bên A và trang thông tin điện tử của Bên A.
- 1.3. Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và Tài Liệu có thể được Bên A sửa đổi vào từng thời điểm, sẽ có hiệu lực khi được công bố, sau khi được các cơ quan có thẩm quyền chấp thuận theo quy định của pháp luật.
- 1.4. Mọi sửa đổi, bổ sung liên quan đến Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và Tài Liệu sẽ được công bố công khai tại trụ sở, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh của Bên A và trang thông tin điện tử của Bên A. Nếu không đồng ý với các sửa đổi, bổ sung này, Bên B có quyền yêu cầu chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày công bố các sửa đổi, bổ sung đó; việc chấm dứt Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp được thực hiện theo các chính sách và nội dung quy định trong Tài Liệu trước khi sửa đổi, bổ sung. Sau thời hạn này, nếu Bên B không yêu cầu chấm dứt Hợp Đồng thì điều đó có nghĩa là Bên B đồng ý với các sửa đổi, bổ sung đó.

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

- 2.1. 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 và số điểm thưởng quy đổi tương ứng với giá bán được thể hiện tại Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp được Bên A thông báo với cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.
- 2.2. Hàng hóa do Bên A cung cấp có nguồn gốc xuất xứ, quy cách đóng gói, công dụng, chất lượng theo đúng công bố với các cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
- 2.3. Bên B phải bán sản phẩm theo đúng giá bán cho người tiêu dùng quy định trong Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp của Bên A.
- 2.4. Giá sản phẩm có thể được điều chỉnh theo thời gian kinh doanh và được thông báo đến cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.

ĐIỀU 3. HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG VÀ CÁC LỢI ÍCH KINH TẾ KHÁC

- 3.1. Hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác được xác định và chi trả cho Bên B theo quy định tại Kế Hoạch Trả Thưởng.
- 3.2. Hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác bằng tiền sẽ được thanh toán bằng chuyển khoản ngân hàng vào tài khoản của Bên B được cung cấp tại Hợp Đồng này.

ĐIỀU 4. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN A

- 4.1. Quyền của Bên A
 - a. Giám sát hoạt động của Bên B để đảm bảo Bên B tuân thủ quy định tại Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Quy Tắc Hoạt Động, Kế Hoạch Trả Thưởng.
 - b. Xử lý hành vi vi phạm Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Quy Tắc Hoạt Động của Bên B.
 - c. Yêu cầu Bên B bồi thường những tổn thất trực tiếp hoặc gián tiếp Bên A phải chịu do hành vi vi phạm của Bên B.

4.2. Nghĩa vụ của Bên A

- a. Niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện và địa điểm kinh doanh các tài liệu Mẫu 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.
- b. Bảo đảm chất lượng và tính hợp pháp của hàng hóa được bán theo phương thức đa cấp cho Bên B.
- c. Khấu trừ tiền thuế thu nhập cá nhân của Bên B phát sinh từ hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp để nộp vào ngân sách nhà nước theo quy định của pháp luật trước khi chi trả hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác cho Bên B.

ĐIỀU 5. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN B

5.1. Quyền của Bên B

- a. Chào bán các sản phẩm kinh doanh theo phương thức đa cấp của Bên A, xây dựng mạng lưới bán hàng đa cấp phù hợp với quy định của pháp luật và các Tài Liệu của Bên A.
- b. Được nhận hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác từ việc tiếp thị, bán hàng của mình và hệ thống tuyển dưới trong mạng lưới do mình xây dựng, theo quy định của Kế Hoạch Trả Thưởng.
- c. Các quyền khác theo quy định của pháp luật và các Tài Liệu của Bên A.

5.2. Nghĩa vụ của Bên B

- a. Cung cấp thông tin, hồ sơ cá nhân trung thực, chi tiết và đầy đủ theo quy định của Bên A.
- b. Không được đại diện cho Bên A ký kết bất cứ hợp đồng hay khế ước, thỏa thuận nào với bên thứ ba, đồng thời phải chịu trách nhiệm về mọi hành vi kinh doanh của mình.
- c. Tuân thủ các quy tắc, quy định của Bên A đối với Nhà Phân Phối được ghi cụ thể trong các Tài Liệu.
- d. Giới thiệu một cách chính xác, trung thực về chất lượng, quy cách, công dụng, cách sử dụng của sản phẩm của Bên A. Không được thông tin sai lệch về tính chất, công dụng của sản phẩm, về hoạt động của Bên A để dụ dỗ người khác tham gia bán hàng đa cấp, làm tổn hại đến uy tín của Bên A.
- e. Không được sử dụng những tài liệu không do Bên A phát hành trong quá trình kinh doanh. Bên B hoàn toàn chịu mọi trách nhiệm pháp lý phát sinh từ việc này.
- f. Bồi thường thiệt hại cho bên thứ ba, Bên A trong trường hợp Bên B đưa ra những phát ngôn, tài liệu sai, gây nhầm lẫn hoặc thực hiện các chương trình khuyến mại, chiết khấu, quảng cáo mà không được sự đồng ý của Bên A và ảnh hưởng đến quyền lợi của Bên A.
- g. Không được mua tích lũy hàng với số lượng lớn (không hợp lý) vì mục đích để hưởng các phần thưởng hoặc được thăng cấp. Bên B được khuyến khích bán hết 80% số hàng tồn hiện có trước khi đặt đơn hàng mới.
- h. Không được sử dụng hoặc thực hiện bất cứ hoạt động nào trong phạm vi trụ sở, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh của Bên A để tiếp thị, bán sản phẩm của mình, của cá nhân, tổ chức khác mà không có sự đồng ý của Bên A.
- i. Không được trưng bày/bán các sản phẩm của Bên A tại các đại lý bán lẻ, hiệu thuốc, bách hóa, siêu thị, hội nghị... hoặc bất cứ điểm nào khác mà không có sự cho phép của

- Bên A. Bên B không được bán cho bất cứ người nào dự định sẽ bán các sản phẩm của Bên A qua các cửa hàng bán lẻ hoặc bất kỳ hình thức bán lẻ khác.
- j. Không được thực hiện việc lôi kéo, dụ dỗ Nhà Phân Phối trong mạng lưới bán hàng đa cấp của Bên A gia nhập mạng lưới bán hàng đa cấp của công ty bán hàng đa cấp khác và ngược lại.
- k. Không được trực tiếp hoặc gián tiếp tham gia vào hoạt động bán hàng đa cấp của công ty bán hàng đa cấp khác có sản phẩm tương tự hoặc cạnh tranh với sản phẩm của Bên A. Bên B được coi là liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động của công ty bán hàng đa cấp khác nếu bản thân Bên B hoặc vợ/chồng (có hoặc không tham gia vào Hợp Đồng này) tham gia vào hoạt động bán hàng đa cấp của công ty khác, cụ thể:
- Là nhân viên, chủ sở hữu, đối tác, cổ đông hoặc giám đốc của Công Ty bán hàng bán hàng đa cấp khác bán các sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm cạnh tranh; hoặc
 - Là Nhà Phân Phối của Công Ty bán hàng bán hàng đa cấp khác bán các sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm cạnh tranh; hoặc
 - Tham gia vào việc bán, phân phối, xúc tiến thương mại hoặc tuyển dụng Nhà Phân Phối cho công ty bán hàng đa cấp khác bán sản phẩm tương tự hoặc sản phẩm cạnh tranh.
- l. Không được tiết lộ, trao đổi hoặc cho phép bất kỳ cá nhân, tổ chức nào sử dụng các bí mật thương mại, thông tin mật, kiến thức, thông tin tài chính và kinh doanh, tài liệu thuộc quyền sở hữu hoặc độc quyền sử dụng của Bên A. Nghĩa vụ này có giá trị ràng buộc với Bên B trong suốt thời gian có hiệu lực của Hợp Đồng này và 05 (năm) năm sau khi Hợp Đồng này chấm dứt.
- m. Xuất trình thẻ thành viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng.
- n. Cung cấp đầy đủ, trung thực về hoạt động kinh doanh và các Tài Liệu của Bên A khi bảo trợ một người khác tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp của Bên A.
- o. Các nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật và các Tài Liệu của Bên A.

ĐIỀU 6. ĐỔI, TRẢ LẠI, MUA LẠI HÀNG HÓA

- 6.1.** Đổi hàng: Trong vòng 30 (ba mươi) ngày tính từ ngày nhận được sản phẩm mua từ Bên A, Bên B có thể trả lại sản phẩm đó để được đổi các sản phẩm khác nếu sản phẩm yêu cầu đổi đáp ứng các điều kiện sau:

- Còn nguyên bao bì, tem, nhãn;
- Kèm theo hóa đơn mua hàng tương ứng .
- Sản phẩm được đổi phải có giá không cao hơn giá của sản phẩm yêu cầu đổi.

Bên A sẽ không hoàn lại bất cứ khoản tiền nào trong trường hợp đổi hàng.

- 6.2.** Trả lại hàng hóa theo yêu cầu của Bên B: Trong vòng 30 (ba mươi) ngày tính từ ngày nhận được sản phẩm mua từ Bên A, Bên B có thể yêu cầu Bên A mua lại sản phẩm với điều kiện sản phẩm trả lại phải:

- Còn nguyên bao bì, tem, nhãn;
- Kèm theo hóa đơn mua hàng tương ứng.

- 6.3.** Trong trường hợp Hợp Đồng chấm dứt, việc trả lại hàng hóa được thực hiện theo quy định tại khoản 6.2. Bên A có quyền xem xét mua lại những sản phẩm còn thời hạn sử dụng để bán lại theo mục đích sử dụng ban đầu của sản phẩm đó.

- 6.4. Bên A sẽ, sau khi trừ đi các chi phí hành chính, hoàn lại cho Bên B ít nhất 90% số tiền Bên B đã trả để nhận được số hàng hóa đó.
- 6.5. Việc đổi, trả, mua lại hàng hóa sẽ được thực hiện theo Quy trình, thủ tục đổi, trả, mua lại hàng hóa và trả lại tiền cho Bên B quy định tại Quy Tắc Hoạt Động.
- 6.6. Bên A có quyền khấu trừ các khoản tiền thưởng đã trả cho Bên B khi Bên B hoặc tuyến dưới của Bên B trả lại hàng hóa.

ĐIỀU 7. HIỆU LỰC VÀ THỜI HẠN HỢP ĐỒNG

- 7.1. Hiệu lực của Hợp Đồng: Hợp Đồng này có hiệu lực bắt đầu từ ngày các Bên ký kết.
- 7.2. Thời hạn của Hợp Đồng: Hợp Đồng này có thời hạn 12 (mười hai) tháng, bắt đầu từ ngày ký kết. Việc gia hạn không được tự động thực hiện. Ít nhất 03 (ba) tháng trước khi hết hạn Hợp Đồng, Nhà Phân Phối phải đề nghị gia hạn hiệu lực Hợp Đồng với Công Ty. Công Ty có quyền chấp thuận hoặc từ chối bất kỳ việc gia hạn nào.

ĐIỀU 8. CHẤM DỨT VÀ THANH LÝ HỢP ĐỒNG

- 8.1. Chấm dứt Hợp Đồng
- Bên B có quyền chấm dứt Hợp Đồng bằng cách gửi thông báo bằng văn bản cho Bên A trước khi chấm dứt Hợp Đồng ít nhất 10 ngày làm việc.
 - Bên A có quyền chấm dứt Hợp Đồng trong trường hợp một Nhà Phân Phối vi phạm bất cứ quy định nào trong Hợp Đồng, Quy Tắc Hoạt Động và các sửa đổi, bổ sung của Hợp Đồng, Quy Tắc Hoạt Động đã có hiệu lực áp dụng hoặc Nhà Phân Phối đã bị cơ quan có thẩm quyền xử phạt hành chính do vi phạm quy định của pháp luật hiện hành về kinh doanh theo phương thức đa cấp.
 - Trong trường hợp Hợp Đồng chấm dứt do không được gia hạn, Bên B có thể đăng ký lại để trở thành một Nhà Phân Phối mới vào bất kỳ thời điểm nào.
- 8.2. Trong thời hạn 30 (ba mươi) ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt Hợp Đồng, các Bên thực hiện thanh lý hợp đồng sau khi hoàn thành mọi nghĩa vụ theo Hợp Đồng. Hợp Đồng tự động thanh lý nếu không có bất kỳ yêu cầu của một bên đối với bên còn lại liên quan đến việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ quy định tại Hợp Đồng này.

ĐIỀU 9. GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và bất kỳ tranh chấp nào phát sinh từ mối quan hệ giữa Công Ty và Nhà Phân Phối, sẽ được điều chỉnh bởi pháp luật hiện hành của Việt Nam mà không áp dụng các nguyên tắc xung đột pháp luật. Bất kỳ tranh chấp nào sẽ được giải quyết thông qua thương lượng và trong trường hợp không thương lượng được thì sẽ giải quyết thông qua thủ tục trọng tài hoặc thủ tục tố tụng tại tòa án có thẩm quyền xét xử tại Việt Nam..

ĐIỀU 10. VÔ HIỆU TỪNG PHẦN

Nếu bất kỳ điều khoản nào của Hợp Đồng và Quy Tắc Hoạt Động được xác định bởi bất kỳ tòa án hoặc cơ quan có thẩm quyền nào là vô hiệu hoặc không thể thi hành, điều khoản đó sẽ được coi là bị xóa bỏ và sự vô hiệu hoặc không thể thực thi, điều khoản đó sẽ không ảnh hưởng đến các điều khoản còn lại, và tất cả các điều khoản còn lại sẽ vẫn có hiệu lực thi hành. Các bên sẽ đàm phán một cách thiện chí để thống nhất về một điều khoản thay thế cho điều khoản bị coi là vô hiệu hoặc không thể thực thi đó.

Hợp Đồng được lập thành 02 bản, bằng tiếng Việt, có nội dung giống nhau, Bên A và Bên B mỗi bên giữ 01 bản.

Chữ ký xác nhận

**CÔNG TY TNHH QUỐC TẾ
MELILEA VIỆT NAM**

Chữ ký Nhà Phân Phối

Chữ ký Người Bảo Trợ

Đại diện theo pháp luật
hoặc Đại diện theo ủy quyền

Chữ ký của Vợ/Chồng
*(Trường hợp cùng đăng ký
trở thành Nhà Phân Phối)*

-----/-----/-----

Ngày tháng năm

-----/-----/-----

Ngày tháng năm