

.....

--	--	--	--	--	--	--	--

Tên chủ tài khoản:

[illegible]

2. Thông tin của vợ hoặc chồng (dành cho mã số kép):

[illegible][illegible]

--	--	--	--	--	--	--	--

.....

--	--	--	--	--	--	--	--

Nam Nũ

--	--	--	--	--	--	--	--

[illegible]

.....

[illegible]

--	--	--	--	--	--	--	--

.....

--	--	--	--	--	--	--	--

[illegible][illegible]

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

ĐIỀU 1. ĐIỀU KIỆN THAM GIA LÀM NHÀ PHÂN PHỐI

- 1.1. Là cá nhân từ đủ 18 tuổi trở lên, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật và cư trú tại Việt Nam.
- 1.2. 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.
- 1.3. Không phải là cán bộ công chức theo quy định của pháp luật về cán bộ, công chức.
- 1.4. Không phải là người đã từng bị xử phạt do vi phạm các quy định sau 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 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 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.
- 1.5. Không phải 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 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 và Nghị định số 40/2018/NĐ-CP, được sửa đổi, bổ sung một số điều bởi Nghị định số 18/2023/NĐ-CP (sau đây gọi là Nghị định số

40/2018/NĐ-CP) trong thời gian doanh nghiệp đó đang hoạt động bán hàng đa cấp.

- 1.6. Trường hợp là người nước ngoài, phải có Giấy phép lao động còn hiệu lực 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.
- 1.7. Đối với trường hợp là vợ/ chồng tham gia bán hàng đa cấp: Mỗi cặp vợ chồng sẽ được đăng ký một quyền trở thành Nhà phân phối (tương ứng với một mã số Nhà phân phối, còn gọi là “mã số kép”), vợ chồng tự thỏa thuận và quyết định chọn ra một người (vợ hoặc chồng) để đại diện ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp. Người có vợ hoặc chồng đang là Nhà phân phối của
- 1.8. Công ty sẽ không được đăng ký mã số Nhà phân phối khác.
Cá nhân phải tự chịu trách nhiệm đối với việc tuân thủ điều kiện và quy trình trở thành Nhà phân phối, Công ty không có nghĩa vụ khắc phục bất kỳ thiệt hại nào (nếu có) từ việc cá nhân không đảm bảo điều kiện trên gây ra.

ĐIỀU 2. ĐĂNG KÝ TRỞ THÀNH NHÀ PHÂN PHỐI

- 2.1. Bộ hồ sơ đăng ký tham gia bán hàng đa cấp gồm:
 - 02 bản Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp (“Hợp đồng”) theo mẫu của công ty, có đầy đủ thông tin, chữ ký;
 - 01 bản sao Căn cước công dân/ Căn cước/ Hộ chiếu còn hiệu lực, và 01 bản sao Giấy phép lao động gắn với doanh nghiệp mà người đó tham gia bán hàng đa cấp tại Việt Nam còn hiệu lực đối với người nước ngoài;
 - 02 tấm hình thẻ 3x4cm rõ nét và chụp không quá 06 tháng;
 - Thông tin tài khoản ngân hàng (gồm tên chủ tài khoản, số tài khoản, ngân hàng, chi nhánh);
 - Đối với Nhà phân phối là vợ chồng, ngoài các hồ sơ trên cần cung cấp thêm
 - 01 bản sao Giấy chứng nhận đăng ký kết hôn.
 - 01 bản sao Căn cước công dân/ Căn cước/ Hộ chiếu của người hôn phối, và 01 bản sao Giấy phép lao động gắn với doanh nghiệp mà người đó tham gia bán hàng đa cấp tại Việt Nam còn hiệu lực đối với người nước ngoài.
 - 02 tấm hình thẻ 3x4cm của người hôn phối.
- 2.2. Cá nhân chỉ trở thành Nhà phân phối khi được Công ty duyệt hồ sơ và Hợp đồng có đầy đủ chữ ký của các bên.
- 2.3. Nhà phân phối cam kết thông tin kê khai trong Hợp đồng là chính xác, và sẽ chịu mọi trách nhiệm pháp lý (nếu có) do thông tin thiếu chính xác, không đúng sự thật.

ĐIỀU 3. HÀNG HÓA KINH DOANH THEO PHƯƠNG THỨC ĐA CẤP

- 3.1. Nhà phân phối được kinh doanh tất cả những sản phẩm do Công ty cung cấp tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp đã được Công ty đăng ký/ thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
- 3.2. Nhà phân phối không được bán thấp hơn giá dành cho Nhà phân phối mà Công ty quy định tại

Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp đã được Công ty đăng ký/ thông báo với cơ quan có thẩm quyền.

- 3.3. Khi đặt hàng hoặc mua hàng, Nhà phân phối có nghĩa vụ phải thanh toán đầy đủ tiền hàng bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản hoặc phương thức thanh toán khác theo quy định của Công ty, và tuân thủ theo “Quy trình mua hàng” trong Quy tắc hoạt động của Công ty.

ĐIỀU 4. KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG, QUY TẮC HOẠT ĐỘNG

- 4.1. Kế hoạch trả thưởng, Quy tắc hoạt động được Công ty đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định pháp luật trước khi áp dụng và đăng công khai trên trang thông tin điện tử của Công ty, đồng thời niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện của Công ty.
- 4.2. Công ty có trách nhiệm chi trả hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác (mà chi trả bằng tiền) thông qua hình thức chuyển khoản ngân hàng vào tài khoản ngân hàng của Nhà phân phối cung cấp theo Hợp đồng này, phí chuyển khoản do Nhà phân phối trả cho ngân hàng.

ĐIỀU 5. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA NHÀ PHÂN PHỐI

- 5.1. Nhà phân phối được thực hiện các hoạt động bán hàng đa cấp (nhận hoa hồng theo Kế hoạch trả thưởng, giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng, bảo trợ người khác trở thành Nhà phân phối và phát triển mạng lưới bán hàng, ...) sau khi được cấp Thẻ thành viên.
- 5.2. Một Nhà phân phối chỉ được cấp một quyền kinh doanh (tương ứng với một mã số Nhà phân phối), không được tiếp tục dùng tên của mình, tên vợ/chồng hoặc danh nghĩa khác để đăng ký trở thành Nhà phân phối, hoặc hợp tác kinh doanh với người khác trên cùng một mã số Nhà phân phối.
- 5.3. Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày Hợp đồng có hiệu lực, Nhà phân phối có nghĩa vụ tham gia và hoàn thành khóa (lớp) đào tạo cơ bản bằng hình thức đào tạo trực tiếp hoặc đào tạo từ xa (trực tuyến) do Công ty tổ chức theo chương trình đào tạo cơ bản đã đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.
- 5.4. Nhà phân phối tham gia trên tinh thần tự nguyện để trở thành Nhà phân phối độc lập của Công ty. Do đó, Nhà phân phối có trách nhiệm tuân thủ Quy tắc hoạt động, Kế hoạch trả thưởng và các tài liệu liên quan khác khi giới thiệu, bán hàng và/hoặc phát triển mạng lưới bán hàng.
- 5.5. Nhà phân phối chịu trách nhiệm giới thiệu, tư vấn sản phẩm, hỗ trợ giải quyết nhu cầu của khách hàng trong quá trình sử dụng sản phẩm của Công ty.
- 5.6. Nhà phân phối hiểu rằng hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích khác nhận được từ việc tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp là do nỗ lực tiếp thị, bán hàng và phát triển mạng lưới bán hàng, chứ không phải dựa trên số giờ làm việc hay đầu tư tài chính hay do may mắn.
- 5.7. Nhà phân phối chỉ được giới thiệu, trình bày, phổ biến sản phẩm và/hoặc nội dung được đề cập trong các tài liệu liên quan của Công ty, phải xuất trình Thẻ thành viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng.
- 5.8. Nhà phân phối tham gia kinh doanh và phát triển công việc kinh doanh một cách có đạo đức và công bằng, không được có hành vi gian dối, gây hiểu nhầm, lừa gạt hoặc không công bằng.

Mọi hình thức vật phẩm giới thiệu, như bản ghi âm, băng hình và các ấn phẩm phải được trình báo lên và có sự chấp nhận bằng văn bản của người đại diện có thẩm quyền của Công ty trước khi được sử dụng.

- 5.9. Nhà phân phối không được lôi kéo, dụ dỗ tuyển bạn, khiến họ muốn đổi tuyển trên, hoặc chuyển nhượng Hợp đồng cho người khác, hoặc chấm dứt Hợp đồng.
- 5.10. Nhà phân phối có trách nhiệm hoàn thành nghĩa vụ thuế của mình trên khoản hoa hồng tiền thưởng và các khoản thu nhập khác (nếu có) mà Công ty trực tiếp chi trả cho Nhà phân phối.
- 5.11. Nhà phân phối có trách nhiệm lưu giữ hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp theo quy định tại quy tắc hoạt động;
- 5.12. 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.
- 5.13. Các quyền và nghĩa vụ khác theo Quy tắc hoạt động, và theo quy định pháp luật.

ĐIỀU 6. CHÍNH SÁCH BẢO HÀNH, CAM KẾT ĐỔI, TRẢ HÀNG HÓA, MUA LẠI HÀNG HÓA

- 6.1. Chính sách bảo hành áp dụng đối với sản phẩm là thiết bị, máy móc, linh kiện, phụ kiện được quy định tại Quy tắc hoạt động của Công ty.
- 6.2. Công ty cam kết đổi hàng hóa do lỗi sản xuất hay đóng gói (bao gồm cả hàng hóa được mua theo chương trình khuyến mại), nguyên tắc và quy trình đổi hàng hóa được quy định cụ thể tại Quy tắc hoạt động của Công ty.
- 6.3. Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận hàng, nếu Nhà phân phối có yêu cầu trả lại hàng, Công ty có trách nhiệm mua lại, bao gồm cả hàng hóa được mua theo chương trình khuyến mại. Hàng hoá trả lại phải đáp ứng các điều kiện sau đây:
 - Hàng hóa còn nguyên bao bì, tem, nhãn và còn thời hạn sử dụng;
 - Kèm theo hóa đơn mua số hàng hoá được yêu cầu trả lại.
- 6.4. Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày Nhà phân phối có yêu cầu trả lại và hàng hóa phù hợp quy định trả lại nêu tại Điều 6.3 thì Công ty sẽ mua lại hàng hóa với mức giá tối thiểu 90% số tiền mà Nhà phân phối đã chi trả để mua số hàng hóa đó. Công ty được khấu trừ hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác (nếu có) mà Nhà phân phối đã nhận từ việc mua hàng hóa đó. Công ty có quyền thu lại từ Nhà phân phối tuyển trên các khoản hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác (nếu có) mà Nhà phân phối tuyển trên đã nhận liên quan đến số hàng hóa trả lại đó. Đồng thời, giá trị điểm tích lũy của Nhà phân phối tuyển trên cũng sẽ được điều chỉnh giảm theo giá trị điểm được tích lũy từ hàng hóa đó. Nguyên tắc và quy trình trả lại, mua lại hàng hóa được thể hiện cụ thể tại Quy tắc hoạt động.

ĐIỀU 7. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÔNG TY

- 7.1. Công ty có toàn quyền thẩm định và xem xét việc chấp nhận hay từ chối ký Hợp đồng với người dự định tham gia bán hàng đa cấp của Công ty.
- 7.2. Công ty có quyền quyết định và sửa đổi Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Kế hoạch trả thưởng, Quy tắc hoạt động, Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp. Mọi sửa đổi, bổ sung liên quan đến các tài liệu trên sẽ được đăng ký/ thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền, được đăng tải trên trang thông tin điện tử của Công ty, niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện của Công ty trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày có thay đổi; thông báo cho Nhà phân phối qua số điện thoại liên lạc (tin nhắn điện thoại hoặc tin nhắn zalo) hoặc qua email đã đăng ký với Công ty. Nếu không đồng ý các sửa đổi, bổ sung này, Nhà phân phối 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 nhận được thông báo. Việc chấm dứt và thanh lý hợp đồng trong trường hợp này được thực hiện theo các quy định hiện hành của Công ty và pháp luật. Sau thời gian này, các sửa đổi bổ sung được coi là đã được Nhà phân phối chấp thuận.
- 7.3. Công ty có quyền quản lý và sử dụng thông tin cá nhân mà Nhà phân phối cung cấp cho Công ty nhằm kịp thời cập nhật thông tin về hoạt động bán hàng đa cấp của Công ty đến Nhà phân phối và cơ quan nhà nước có thẩm quyền khi có yêu cầu.
- 7.4. Trong quá trình Nhà phân phối hoạt động kinh doanh cùng Công ty, Công ty có quyền sử dụng tên, thành tích, hình ảnh, đoạn phim có sự xuất hiện của Nhà phân phối, để sử dụng trong các bản tin nội bộ, các kênh truyền thông chính thức, các tài liệu hỗ trợ kinh doanh, ... nhằm phục vụ cho mục đích kinh doanh của Công ty.
- 7.5. Công ty chịu trách nhiệm đối với hoạt động bán hàng đa cấp của Nhà phân phối trong những trường hợp:
- Được thực hiện tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện và địa điểm kinh doanh của Công ty;
 - Được thực hiện bên ngoài trụ sở chính, chi nhánh văn phòng đại diện và địa điểm kinh doanh của Công ty nhưng có ủy quyền bằng văn bản của Công ty.
- 7.6. Công ty có trách nhiệm 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 và lợi ích kinh tế khác cho Nhà phân phối đúng theo quy định pháp luật.
- 7.7. Công ty chịu trách nhiệm giải quyết các khiếu nại của Nhà phân phối và người tiêu dùng liên quan đến chất lượng sản phẩm theo quy định tại Hợp đồng này, Quy tắc hoạt động, các chính sách khác có liên quan của Công ty và theo quy định pháp luật Việt Nam hiện hành.
- 7.8. Công ty có trách nhiệm đảm bảo tính trung thực và độ chính xác của các thông tin cung cấp cho Nhà phân phối.
- 7.9. Tuân thủ quy định ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp bằng văn bản và giao hợp đồng cho người tham gia bán hàng đa cấp theo quy định tại quy tắc hoạt động.
- 7.10. Tuân thủ quy định về đào tạo cơ bản cho người tham gia bán hàng đa cấp 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;
- 7.11. Tuân thủ trách nhiệm duy trì tỉ lệ doanh thu từ việc bán hàng hóa cho người tiêu dùng không

phải là người tham gia bán hàng đa cấp theo quy định của quy tắc hoạt động, kế hoạch trả thưởng và quy định của pháp luật.

7.12. Các quyền và nghĩa vụ khác theo qui định pháp luật.

ĐIỀU 8. GIAO, NHẬN VÀ GỬI HÀNG HÓA

- 8.1. Trong vòng 30 ngày kể từ ngày Nhà phân phối thanh toán đủ tiền hàng, Công ty sẽ giao đủ hàng hóa theo số tiền Nhà phân phối đã thanh toán và Nhà phân phối có trách nhiệm kiểm tra nhận đủ hàng hóa.
- 8.2. Trường hợp Công ty không giao hàng hóa trong vòng 30 ngày kể từ ngày Nhà phân phối thanh toán đủ tiền hàng, Công ty sẽ phải hủy đơn hàng và hoàn trả toàn bộ tiền hàng cho Nhà phân phối.
- 8.3. Trong trường hợp Nhà phân phối không nhận hàng trong vòng 30 ngày kể từ ngày Nhà phân phối thanh toán đủ tiền hàng, Công ty sẽ hủy đơn hàng và hoàn trả toàn bộ tiền hàng cho Nhà phân phối.

ĐIỀU 9. HIỆU LỰC HỢP ĐỒNG, CÁC TRƯỜNG HỢP CHẤM DỨT VÀ THANH LÝ HỢP ĐỒNG

- 9.1. Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp có hiệu lực kể từ ngày Công ty chấp thuận và ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.
- 9.2. Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp hết hiệu lực khi Hợp đồng bị chấm dứt bởi một trong các trường hợp sau:
 - a. Nhà phân phối tự yêu cầu chấm dứt Hợp đồng bằng việc gửi thông báo bằng văn bản cho Công ty trước khi chấm dứt Hợp đồng tối thiểu là 10 ngày làm việc.
 - b. Công ty đơn phương chấm dứt Hợp đồng bằng việc gửi văn bản thông báo cho Nhà phân phối trước khi chấm dứt Hợp đồng tối thiểu là 10 ngày làm việc, tới địa chỉ mà Nhà phân phối đã đăng ký với Công ty khi Nhà phân phối có những hành vi vi phạm đến mức chấm dứt hợp đồng được quy định cụ thể tại mục 3 phần X Quy tắc hoạt động này.
 - c. Hợp đồng tự động chấm dứt và thanh lý khi Nhà phân phối không thỏa điều kiện khôi phục quyền kinh doanh được nêu tại mục 2 phần VI Quy tắc hoạt động này.
 - d. Hợp đồng tự động chấm dứt và thanh lý khi Nhà phân phối không hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản theo quy định tại mục 3 phần I Quy tắc hoạt động này.
- 9.3. Trong thời hạn 30 ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt Hợp đồng đối với trường hợp a, b, tại khoản 9.2 nói trên, Công ty có trách nhiệm mua lại hàng hóa nếu Nhà phân phối có yêu cầu, thanh toán cho Nhà phân phối 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, giải quyết tất cả các vấn đề liên quan đến quyền và nghĩa vụ của hai bên (nếu có) và thanh lý Hợp đồng theo quy trình nêu tại khoản 3.1 và khoản 3.2 mục 3 phần VII Quy tắc hoạt động.
- 9.4. Đối với trường hợp chấm dứt hợp đồng tại điểm c, d khoản 9.2 nói trên, Hợp đồng được tự động chấm dứt và thanh lý ngay sau khi Nhà phân phối không đáp ứng điều kiện. Công ty hoặc

Nhà phân phối không cần phải gửi thông báo chấm dứt Hợp đồng bằng bất kỳ hình thức nào cho bên còn lại. Trường hợp có phát sinh vấn đề liên quan đến quyền lợi và nghĩa vụ của các bên (nếu có) thì áp dụng theo quy trình bước 2, bước 3, bước 4 khoản 3.2 mục 3 phần VII Quy tắc hoạt động để giải quyết.

ĐIỀU 10. ĐIỀU KHOẢN CHUNG

- 10.1. Điều nào Hợp đồng không quy định thì sẽ áp dụng Quy tắc hoạt động của Công ty để thực thi.
- 10.2. Hợp đồng này được thiết lập trên cơ sở bình đẳng và tự nguyện giữa các Bên. Các Bên đồng ý và cam kết thực hiện đầy đủ tất cả các quy định tại Hợp đồng này.
- 10.3. Mọi tranh chấp giữa Nhà phân phối và Công ty chịu sự điều chỉnh của pháp luật Việt Nam. Trong trường hợp xảy ra tranh chấp, các Bên trước hết giải quyết thông qua thương lượng, hòa giải. Nếu thương lượng, hòa giải không đạt kết quả, một trong các Bên có thể yêu cầu Tòa án tại Thành phố Hồ Chí Minh có thẩm quyền giải quyết.
- 10.4. Các Bên xác nhận rằng đã đọc và hiểu rõ các nội dung trong Hợp đồng này, Quy tắc hoạt động, Kế hoạch trả thưởng, Chương trình đào tạo cơ bản, Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, cùng các tài liệu liên quan (nếu có) của Hợp đồng. Các Bên cam kết tuân thủ, thực hiện đúng, và tự nguyện ký tên vào Hợp đồng này.
- 10.5. Hợp đồng này mang tính chất dành riêng cho cá nhân và không được chuyển nhượng, chuyển giao, ngoại trừ các quy định khác trong Quy tắc hoạt động của Công ty.
- 10.6. Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp này được lập thành 02 (hai) bản có giá trị pháp lý như nhau, Công ty giữ 01 (một) bản, Nhà phân phối giữ 01 (một) bản.

....., ngày tháng năm

NHÀ PHÂN PHỐI

(Ký tên, ghi rõ họ tên)

CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH

VIÊN THƯƠNG MẠI MỸ LỢI

(Ký tên, đóng dấu)
