

## **QUY TRÌNH VÀ THỦ TỤC CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP –** *The process of terminating and liquidating the Team partner agreement*

### **1. Các trường hợp chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp**

- a. **Nhà phân phối có quyền chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp của mình** bằng cách gửi thông báo bằng văn bản cho Công Ty trước khi chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp ít nhất là 10 (mười) ngày làm việc về việc chấm dứt đó. Nhà phân phối phải nộp cho Công Ty các tài liệu sau:
  - Đơn yêu cầu chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp;
  - Thẻ thành viên;
  - Xác nhận bằng văn bản về việc đã hoàn thành khóa đào tạo cơ bản về bán hàng cấp; và
  - Bản sao Chứng minh nhân dân/Căn cước công dân/Hộ chiếu hoặc giấy tờ chứng thực cá nhân khác.
- b. **Tự động chấm dứt:** Nhà phân phối không thực hiện việc mua hàng trong vòng 4 tuần đầu tiên kể từ thời điểm được cấp Thẻ thành viên hoặc trong thời hạn 12 tháng kể từ ngày mua Sản phẩm cuối cùng.
- c. **Công Ty có quyền chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp khi Nhà phân phối có hành vi vi phạm sau:**
  - 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;
  - Không xuất trình Thẻ thành viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng;
  - Không tuân thủ Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và Quy tắc hoạt động của Công Ty;
  - Cung cấp thông tin không đầy đủ, trung thực khi giới thiệu về Công Ty, hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, Kế hoạch trả thưởng và Quy tắc hoạt động của Công Ty.
- d. **Công Ty có trách nhiệm chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp khi Nhà phân phối vi phạm quy định về các điều cấm đối với Nhà phân phối như sau:**
  - 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 Công Ty;
  - 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 Nhà phân phối 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 Công Ty chưa được cấp xác nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương.
- e. Ngoài ra, Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp cũng bị chấm dứt khi Công Ty kết thúc thời hạn hoạt động nhưng không gia hạn; tự chấm dứt hoạt động theo quyết định của Công Ty; bị thu hồi Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp; bị thu hồi hoặc hết hạn Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp.

## 2. Trình tự, thủ tục chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

- a. Đối với trường hợp Nhà phân phối gửi thông báo bằng văn bản cho Công Ty về việc chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp
- **Bước 1:** Nhà phân phối nộp cho Công Ty các tài liệu như được nêu tại điểm a Mục 10.1 nêu trên ít nhất là 10 (mười) ngày làm việc trước ngày dự định chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.
  - **Bước 2:** Trong vòng 20 (hai mươi) ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, các bên thống nhất việc mua lại hàng hóa, cả các khoản hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Nhà phân phối có thể nhận được từ hoạt động kinh doanh của mình trong mạng lưới bán hàng đa cấp của Công Ty (nếu có). Ngoài ra, Nhà phân phối phải thực hiện các nghĩa vụ của mình đối với Công Ty (nếu có) và tất cả các vấn đề khác liên quan đến quyền lợi và nghĩa vụ của các bên (nếu có). Trong vòng 10 (mười) ngày làm việc kể từ ngày các bên thống nhất các khoản hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác, Công Ty sẽ thanh toán các khoản hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác đó cho Nhà phân phối sau khi trừ các khoản nợ của Nhà phân phối đối với Công Ty.
- b. Đối với trường hợp Công Ty chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và các trường hợp khác
- **Bước 1:** Khi quyết định chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với một Nhà phân phối, Công Ty sẽ gửi thông báo bằng văn bản đến địa chỉ trong hồ sơ đăng ký của Nhà phân phối về việc chấm dứt.
  - **Bước 2:** Sau khi nhận được thông báo bằng văn bản của Công Ty về việc chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp:
    - + Nếu Nhà phân phối mong muốn Công Ty xem xét lại quyết định chấm dứt, Nhà phân phối sẽ gửi yêu cầu bằng văn bản cho Công Ty trong thời hạn 15 (mười lăm) ngày kể từ ngày nhận được thông báo chấm dứt. Nếu Công Ty không nhận được yêu cầu xem xét lại việc chấm dứt của Nhà phân phối trong thời hạn nêu trên thì Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp sẽ bị chấm dứt tại thời điểm được nêu trong thông báo. Sau đó, Công Ty sẽ tiến hành thủ tục chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp nêu tại điểm b Mục 11 Quy tắc hoạt động này.
    - + Nếu Nhà phân phối gửi yêu cầu bằng văn bản về việc xem xét lại quyết định chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp trong thời hạn nêu trên, Công Ty sẽ xem xét lại quyết định và thông báo cho Nhà phân phối về kết quả của

việc xem xét lại trong vòng 30 (ba mươi) ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu của Nhà phân phối. Công Ty sẽ không xem xét lại quyết định của mình thêm lần nào nữa. Trong trường hợp quyết định chấm dứt vẫn được giữ nguyên, việc chấm dứt sẽ vẫn có hiệu lực kể từ ngày được nêu trong thông báo chấm dứt ban đầu.

- **Bước 3:** Trong vòng 20 (hai mươi) ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, các bên thống nhất việc mua lại hàng hóa, cả các khoản hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Nhà phân phối có thể nhận được từ hoạt động kinh doanh của mình trong mạng lưới bán hàng đa cấp của Công Ty (nếu có). Ngoài ra, Nhà phân phối phải thực hiện các nghĩa vụ của mình đối với Công Ty (nếu có) và tất cả các vấn đề khác liên quan đến quyền lợi và nghĩa vụ của các bên (nếu có). Trong vòng 10 (mười) ngày làm việc kể từ ngày các bên thống nhất các khoản hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác, Công Ty sẽ thanh toán các khoản hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác đó cho Nhà phân phối sau khi trừ các khoản nợ của Nhà phân phối đối với Công Ty.