



## HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

Hợp Đồng tham gia bán hàng đa cấp (“Hợp Đồng”) này được lập và ký kết vào ngày ....., bởi Các Bên dưới đây:

### A. Công ty TNHH Oriflame Việt Nam (Công ty)

Địa chỉ:

Mã số thuế:

Người đại diện pháp luật:

Điện thoại liên lạc:

Fax:

### B. Người tham gia bán hàng đa cấp (Tur vấn viên)

Mã số Tur vấn viên:

#### Thông tin cá nhân

Họ và tên: .....

Số chứng minh nhân dân/Căn cước công dân: .....

Ngày tháng năm sinh: .....Giới tính: .....

Địa chỉ thường trú: .....

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

Điện thoại: ..... Email: .....

#### Thông tin về tài khoản ngân hàng

Tên chủ tài khoản: ..... Số tài khoản: .....

Tên ngân hàng: .....

Chi nhánh: ..... Thành phố: .....

#### Thông tin về người bảo trợ

Họ và tên: ..... Mã số: .....

*Công ty và Tur vấn viên sau đây được gọi riêng là “Bên” và gọi chung là “Các Bên”.*

**Các Bên đồng ý ký kết Hợp Đồng này với những điều khoản và điều kiện sau đây:**

### I. Định nghĩa

#### 1. Kế hoạch Trả thưởng

Là kế hoạch bao gồm các cách thức tính toán hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Tur vấn viên được hưởng từ kết quả bán Sản phẩm của chính mình và của những người khác trong mạng lưới của mình.

#### 2. Tur vấn viên

Là (các) cá nhân tham gia vào hoạt động bán hàng đa cấp theo Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp ký với Công ty, và là người tham gia bán hàng đa cấp độc lập, không phải là nhân viên hoặc người lao động của Công ty.

#### 3. Hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp (hay còn gọi là “Sản phẩm”)

Là các sản phẩm bao gồm mỹ phẩm, thực phẩm bảo vệ sức khỏe và các sản phẩm khác mang nhãn hiệu Oriflame do Công ty mua và bán lại trên cơ sở không độc quyền tại Việt Nam theo phương thức bán hàng đa cấp. Thông tin chi tiết về các sản phẩm này bao gồm tên gọi, 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 Công ty thông báo với cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.

#### **4. Quy tắc hoạt động**

Bao gồm các Quy tắc điều chỉnh hành vi của Tư vấn viên khi hoạt động kinh doanh cùng Công ty và các quy trình và thủ tục thực hiện các hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp.

#### **5. Các Tài Liệu Liên Quan**

- Các Tài Liệu Liên quan của Hợp Đồng bao gồm: Quy tắc hoạt động, Kế hoạch trả thưởng và Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp được Công ty đăng ký và/hoặc thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.
- Công ty có quyền sửa đổi, bổ sung Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và các Tài Liệu Liên Quan vào từng thời điểm bằng toàn quyền quyết định của mình.
- Mọi sửa đổi, bổ sung liên quan đến Hợp Đồng và các Tài Liệu Liên Quan sẽ được Công Ty thông báo tới Tư vấn viên bằng văn bản hoặc thông qua trang thông tin điện tử của Công Ty. Nếu không đồng ý các sửa đổi, bổ sung này, Tư vấn viên có quyền yêu cầu Công Ty chấm dứt Hợp Đồng trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày nhận được thông báo. Trong thời gian này, nếu Tư vấn viên không gửi yêu cầu chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp đến Công ty thì coi như Tư vấn viên đã đồng ý với các sửa đổi bổ sung trên. Việc chấm dứt và thanh lý Hợp Đồng được tiến hành theo các quy tắc, nội dung quy định trong các tài liệu trước khi sửa đổi, bổ sung.

## **II. Điều khoản cụ thể của Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp**

### **1. Đối tượng Hợp Đồng**

Bằng việc ký tên vào Hợp Đồng này, Các Bên đồng ý rằng Công ty sẽ bán cho Tư vấn viên và Tư vấn viên sẽ mua Sản phẩm từ Công ty. Hoạt động mua bán Sản phẩm sẽ tuân thủ Quy định tại Hợp Đồng và các Tài Liệu Liên Quan được quy định tại mục I.5 của Hợp Đồng.

### **2. Điều kiện để trở thành Tư vấn viên**

Để trở thành Tư vấn viên của Công ty, cá nhân phải đáp ứng đầy đủ các điều kiện dưới đây:

- 2.1 Đủ 18 tuổi và có năng lực hành vi dân sự đầy đủ.
- 2.2 Đáp ứng mọi điều kiện áp dụng đối với người tham gia bán hàng đa cấp theo quy định của pháp luật hiện hành của Việt Nam.
- 2.3 Phải là công dân Việt Nam. Người nước ngoài và Việt Kiều định cư ở nước ngoài và không phải là công dân Việt Nam sẽ không được trở thành Tư vấn viên của Công ty.
- 2.4 Các điều kiện khác quy định tại điều 3.2 Quy tắc hoạt động.

Công ty có quyền quyết định chấp nhận hoặc từ chối ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với bất kỳ người đăng ký nào.

### **3. Đặt hàng và giao nhận Sản phẩm**

- 3.1 Tư vấn viên được quyền đặt mua Sản phẩm của Công ty không giới hạn về số lượng theo tình trạng Sản phẩm hiện có tại Công ty tùy từng thời điểm.
- 3.2 Công ty sẽ giao Sản phẩm (kèm theo hóa đơn bán hàng) và Tư vấn viên sẽ nhận Sản phẩm tại địa điểm kinh doanh của Công ty hoặc Sản phẩm có thể được gửi đến địa chỉ do Tư vấn viên chỉ định và được Công ty chấp nhận. Các chi phí cho việc gửi hàng sẽ được Công ty cộng thêm vào hóa đơn bán hàng. Công ty sẽ giao sản phẩm sau khi việc thanh toán được hoàn tất (trừ các trường hợp khác được Công ty chấp thuận trước).
- 3.3 Trong vòng 30 ngày kể từ ngày Tư vấn viên thanh toán tiền mua hàng, Tư vấn viên có nghĩa vụ nhận đầy đủ Sản phẩm đã mua theo quy trình đặt sản phẩm, thanh toán và giao nhận sản phẩm tại điều 6 của Quy tắc hoạt động. Quá thời gian trên, Tư vấn viên không nhận sản phẩm (bao gồm cả trường hợp đã chuyển đến địa chỉ mà Tư vấn viên yêu cầu nhưng không có người nhận hàng) Công ty sẽ

hủy toàn bộ giao dịch và chuyển số tiền đã thanh toán vào tài khoản mà Tư vấn viên đã đăng ký.

- 3.4 Việc thanh toán đơn hàng sẽ được thực hiện bằng chuyển khoản hoặc tiền mặt tại địa điểm kinh doanh của Công ty hoặc bằng phương thức thanh toán khác được Công ty chấp nhận.

#### **4. Giá bán Sản phẩm**

- 4.1 Giá bán Sản phẩm sẽ được quy định trong bảng giá do Công ty xây dựng và công bố, phù hợp với nội dung đã thông báo với cơ quan có thẩm quyền tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp theo quy định của pháp luật. Giá bán Sản phẩm là giá đã bao gồm thuế giá trị gia tăng.
- 4.2 Giá bán Sản phẩm nêu trên có thể được giảm giá/chiết khấu tùy theo chương trình khuyến mãi đã thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định pháp luật.

#### **5. Tư vấn viên bán lại sản phẩm**

- 5.1 Tư vấn viên được quyền bán lại Sản phẩm cho người tiêu dùng theo các điều kiện do Tư vấn viên quyết định và phải phù hợp với các điều khoản của Hợp Đồng này cũng như các quy định của pháp luật hiện hành.
- 5.2 Tư vấn viên sẽ kinh doanh sản phẩm dưới tên của mình và tự chịu mọi chi phí cũng như rủi ro trong kinh doanh. Công ty không chịu trách nhiệm về việc kinh doanh của Tư vấn viên bao gồm việc đăng ký, báo cáo, thực hiện các nghĩa vụ theo quy định của pháp luật hiện hành. Tư vấn viên sẽ không được hoàn lại các chi phí liên quan đến công việc kinh doanh của mình theo Hợp Đồng này.

#### **6. Giới thiệu và bảo trợ Tư vấn viên khác**

- 6.1 Tư vấn viên có thể giới thiệu và bảo trợ người khác có đủ điều kiện theo quy định của Công ty trở thành Tư vấn viên tham gia mạng lưới bán hàng của Công ty.
- 6.2 Chi tiết các quy định về việc giới thiệu và bảo trợ Tư vấn viên được nêu trong Quy tắc hoạt động của Công ty đối với Tư vấn viên.

#### **7. Quyền và nghĩa vụ của Tư vấn viên**

Ngoài các quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của Hợp Đồng này và theo quy định của pháp luật, các Tư vấn viên có các quyền và nghĩa vụ sau:

- 7.1 Tư vấn viên có quyền được hưởng các hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác được quy định tại Kế hoạch trả thưởng của Công ty và được Công ty thanh toán bằng hình thức chuyển khoản qua tài khoản mà Tư vấn viên đã đăng ký.
- 7.2 Tư vấn viên chỉ được 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.
- 7.3 Tư vấn viên có quyền tự xác định giá bán lại hàng hóa cho người tiêu dùng. Tuy nhiên, giá bán cho người tiêu dùng không được thấp hơn giá Công ty đang bán cho Tư vấn viên tại cùng thời điểm.
- 7.4 Chấp hành đầy đủ các điều khoản của Hợp Đồng này và các quy định của pháp luật hiện hành áp dụng đối với Tư vấn viên.
- 7.5 Xuất trình Thẻ thành viên trước khi giới thiệu Sản phẩm hoặc tiếp thị bán hàng.
- 7.6 Cung cấp đầy đủ và trung thực các thông tin của mình cho Công ty và Người tham gia bán hàng đa cấp khác. Đồng thời, phải cung cấp các thông tin đầy đủ, trung thực về Công ty và Sản phẩm kinh doanh theo phương thức đa cấp của Công ty, Kế hoạch trả thưởng và Quy tắc hoạt động của Công ty khi bảo trợ người khác tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp. Dù ở hình thức lời nói hay bằng văn bản, Tư vấn viên chỉ đưa ra các tuyên bố liên quan đến sản phẩm, các khoản hoa hồng, tiền thưởng khác được quy định chính thức trong các tài liệu của Công ty.
- 7.7 Đưa tin trung thực, chính xác và không gian dối về tên, chủng loại, xuất xứ, quy cách đóng gói, giá bán, công dụng, cách thức sử dụng, chính sách bảo hành, trả lại, mua lại của sản phẩm được bán, thông tin về lợi ích của việc tham gia làm Tư vấn viên mạng lưới bán hàng của Công ty và về hoạt động của Công ty.

- 7.8 Không được có các hành vi mua chuộc, dụ dỗ, ép buộc người khác trở thành Tư vấn viên tham gia mạng lưới bán hàng của Công ty.
- 7.9 Không được yêu cầu người được mình bảo trợ trả bất kỳ khoản phí nào để trở thành Tư vấn viên của Công ty dưới danh nghĩa khóa học, khóa đào tạo, hội thảo, hoạt động xã hội hay các hoạt động tương tự khác.
- 7.10 Mỗi Tư vấn viên chỉ có một mã số Tư vấn viên để thực hiện hoạt động bán hàng đa cấp của mình. Tư vấn viên không được sử dụng mã số của Tư vấn viên khác để đặt hàng, tuyên dụng hoặc thực hiện bất kỳ hoạt động bán hàng đa cấp nào khác.
- 7.11 Bồi thường cho Công ty, người tiêu dùng và Tư vấn viên khác về những thiệt hại gây ra do hành vi vi phạm của mình về các quy định trong Quy tắc hoạt động, Hợp Đồng tham gia bán hàng đa cấp và các quy định của pháp luật liên quan đến hoạt động tham gia bán hàng đa cấp.
- 7.12 Không thực hiện các hoạt động gây ảnh hưởng xấu đến thương hiệu sản phẩm của Công ty và uy tín của Công ty.
- 7.13 Không được sử dụng các tài sản, mạng lưới tư vấn viên của Công ty, bất kỳ dữ liệu nào của Công ty, bất kỳ thông tin cá nhân nào của người tham gia bán hàng đa cấp khác, và/hoặc bất kỳ thông tin cá nhân của khách hàng của Công ty cho các mục đích không liên quan đến hoạt động kinh doanh bán hàng đa cấp của Công ty. Tư vấn viên có nghĩa vụ giữ bí mật những thông tin liên quan đến hoạt động của Công ty và/ hoặc khách hàng của Công ty và không được cung cấp những thông tin này cho bất kỳ cá nhân hoặc tổ chức khác mà không có được sự đồng ý trước bằng văn bản của chủ sở hữu các thông tin dữ liệu đó
- 7.14 Tư vấn viên không được phép tự giới thiệu mình là người được nhượng quyền, đối tác, đại lý hay đại diện ủy quyền của Công Ty, không được phép đàm phán hoặc thỏa thuận bất kỳ hợp đồng nào nhân danh Công Ty hoặc tự cho phép mình có quyền đó, trừ khi có sự chấp thuận trước của Công Ty bằng văn bản.
- 7.15 Tuân thủ các quy định của Hợp Đồng này và các Tài Liệu Liên Quan quy định tại mục I.5. Không vi phạm những hành vi bị cấm trong hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp theo quy định của pháp luật hiện hành.

## **8. Quyền và nghĩa vụ của Công ty**

Ngoài các quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của Hợp Đồng này và theo quy định của pháp luật, Công ty sẽ có quyền và nghĩa vụ như sau:

- 8.1. Niêm yết công khai các tài liệu theo quy định của pháp luật tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện của Công ty.
- 8.2. Xây dựng, công bố giá bán của các Sản phẩm được kinh doanh theo phương thức đa cấp và tuân thủ giá bán đã công bố.
- 8.3. Chịu trách nhiệm về tính trung thực và độ chính xác của các thông tin cung cấp cho Tư vấn viên.
- 8.4. Chịu trách nhiệm về chất lượng của sản phẩm được bán và giải quyết các khiếu nại của Tư vấn viên và người tiêu dùng liên quan đến Sản phẩm.
- 8.5. Chịu trách nhiệm đối với hoạt động bán hàng đa cấp của Tư vấn viên trong trường hợp các hoạt động đó được thực hiện tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện hoặc tại các hội nghị, hội thảo, đào tạo của doanh nghiệp.
- 8.6. Thực hiện đúng Hợp Đồng, Quy tắc hoạt động, Kế hoạch trả thưởng đã đăng ký với cơ quan quản lý có thẩm quyền theo quy định của pháp luật.
- 8.7. Khấu trừ tiền thuế thu nhập cá nhân của Tư vấn viên để nộp vào ngân sách nhà nước theo quy định trước khi chi trả hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế (“thu nhập”) cho Tư vấn viên. Công ty không chịu trách nhiệm về bất kỳ khoản thuế nào đối với bất kỳ khoản thu nhập nào khác của Tư vấn viên ngoại trừ khoản hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế Công ty trực tiếp chi trả cho Tư vấn viên.
- 8.8. Thu hồi và/hoặc khấu trừ các khoản hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế đã trả cho Tư vấn viên

liên quan đến số Sản phẩm được trả lại, mua lại theo quy định tại Hợp Đồng này.

- 8.9. Yêu cầu Tư vấn viên bồi hoàn các chi phí tham dự hội nghị, hội thảo mà Công ty đã tạm ứng cho Tư vấn viên và người được Tư vấn viên mời tham dự cùng trong các chương trình hội thảo, hội nghị ngoài chương trình đào tạo cơ bản do Công ty tổ chức (nếu có) trong trường hợp Tư vấn viên có đăng ký cho mình và người tham dự cùng tham gia hội thảo, hội nghị nhưng không đến tham dự mà không có lý do.
- 8.10. Tổ chức đào tạo, huấn luyện cho Tư vấn viên theo Chương trình đào tạo cơ bản.
- 8.11. Giám sát hoạt động của Tư vấn viên để bảo đảm Tư vấn viên thực hiện đúng Quy tắc hoạt động của Công ty.
- 8.12. Vận hành hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới Tư vấn viên đáp ứng quy định của pháp luật, đúng với giải trình kỹ thuật khi đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, đảm bảo Tư vấn viên có thể truy cập và truy xuất các thông tin cơ bản về hoạt động bán hàng đa cấp của mình.
- 8.13. Vận hành và cập nhật thường xuyên trang thông tin điện tử bằng tiếng Việt để cung cấp thông tin về Công ty và hoạt động bán hàng đa cấp của Công ty.
- 8.14. Vận hành hệ thống thông tin liên lạc để tiếp nhận, giải quyết thắc mắc, khiếu nại của Tư vấn viên, bao gồm điện thoại, thư điện tử và địa chỉ tiếp nhận qua đường bưu điện.
- 8.15. Xuất hóa đơn theo từng giao dịch bán hàng cho từng Tư vấn viên của Công ty và khách hàng mua hàng trực tiếp từ Công ty.

## **9. Trả lại, mua lại Sản phẩm**

- 9.1. Tư vấn viên có quyền trả lại Sản phẩm đã mua từ Công ty, bao gồm cả Sản phẩm được mua theo chương trình khuyến mại, trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận Sản phẩm. Công ty có trách nhiệm mua lại các Sản phẩm được yêu cầu trả lại trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận được yêu cầu trả lại hàng hợp lệ của Tư vấn viên, với điều kiện:
  - (i) Sản phẩm còn nguyên bao bì, tem, nhãn, và
  - (ii) Xuất trình được hóa đơn mua số sản phẩm được yêu cầu trả lại.
- 9.2. Trong trường hợp mua lại Sản phẩm theo quy định tại điểm (9.1) nêu trên, Công ty có trách nhiệm hoàn lại tổng số tiền sau khi đã trừ đi các chi phí quản lý, tái lưu kho và chi phí hành chính khác (nếu có) nhưng không thấp hơn 90% khoản tiền mà Tư vấn viên đã trả để nhận được Sản phẩm đó.
- 9.3. Khi hoàn lại tiền cho Tư vấn viên theo quy định tại điểm 9.2 nêu trên, Công ty có quyền khấu trừ các khoản hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế mà Tư vấn viên đã hưởng từ việc mua số Sản phẩm được trả lại theo quy định tại điều này.
- 9.4. Sau khi chấm dứt Hợp Đồng tham gia bán hàng đa cấp, Công ty sẽ mua lại Sản phẩm đã bán cho Tư vấn viên theo quy định tại điều khoản này nếu Tư vấn viên có yêu cầu Công ty mua lại.

## **10. Hiệu lực và Thời hạn Hợp Đồng**

- 10.1. Hợp Đồng này sẽ bắt đầu có hiệu lực kể từ ngày được cả hai bên ký kết.
- 10.2. Thời hạn của Hợp Đồng được tính từ ngày Hợp Đồng có hiệu lực cho đến khi xảy ra các trường hợp Hợp Đồng được chấm dứt.

## **11. Chấm dứt và Thanh lý Hợp Đồng**

11.1. Các trường hợp chấm dứt của Hợp Đồng:

- (i) Hợp Đồng tự động chấm dứt trong các trường hợp sau:
  - Trong vòng 12 tháng liên tiếp, nếu Tư vấn viên không đặt mua Sản phẩm thì Hợp Đồng này sẽ tự động chấm dứt mà không cần báo trước;
  - Công ty chấm dứt hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp;
  - Các trường hợp khác theo quy định của pháp luật.

- (ii) Tư vấn viên có quyền đơn phương chấm dứt Hợp Đồng này bằng việc gửi thông báo bằng văn bản cho Công ty trong thời hạn ít nhất là 10 ngày làm việc trước ngày chấm dứt Hợp Đồng này;
- (iii) Công ty có quyền chấm dứt Hợp Đồng đối với Tư vấn viên nếu Công ty xác định rằng Tư vấn viên hoặc vợ/chồng của Tư vấn viên vi phạm Hợp Đồng, Quy tắc hoạt động hoặc Tư vấn viên đã bị cơ quan có thẩm quyền xử phạt hành chính do vi phạm các quy định hiện hành về kinh doanh theo phương thức đa cấp bằng việc gửi thông báo cho Tư vấn viên thông qua hình thức gửi văn bản trực tiếp cho Tư vấn viên hoặc thông báo qua email hoặc số điện thoại mà Tư vấn viên đã đăng ký trong thời hạn ít nhất là 03 (ba) ngày trước ngày chấm dứt Hợp Đồng.

## 11.2. Thanh lý Hợp Đồng:

- (i) Hợp đồng tự động thanh lý trong trường hợp các bên không có bất kỳ yêu cầu nào liên quan đến việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ quy định tại Hợp Đồng đối với bên còn lại trong vòng 30 ngày kể từ ngày Hợp đồng chấm dứt.
- (ii) Các trường hợp khác, trong vòng 30 ngày làm việc kể từ ngày Hợp Đồng chấm dứt, Công ty và Tư vấn viên sẽ tiến hành thủ tục thanh lý Hợp Đồng như sau:
- Công ty mua lại từ Tư vấn viên các sản phẩm theo quy định tại mục II.9 về trả lại, mua lại Sản phẩm trong trường hợp chấm dứt Hợp Đồng nếu có yêu cầu mua lại sản phẩm từ Tư vấn viên.
  - Công ty sẽ thực hiện nghĩa vụ thanh toán toàn bộ các khoản tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà Tư vấn viên được quyền nhận. Tư vấn viên sẽ thực hiện nghĩa vụ như trả lại các tài sản của Công ty (nếu có), các khoản nợ của Tư vấn viên đối với Công ty (nếu có), và bất kỳ nghĩa vụ nào khác của Tư vấn viên với Công ty (nếu có).

## 12. Giải quyết tranh chấp

Mọi bất đồng hoặc tranh chấp liên quan đến việc giải thích và thực hiện Hợp Đồng này nếu không được thương lượng giải quyết thì mỗi bên sẽ có quyền đưa tranh chấp đó ra tòa án có thẩm quyền để giải quyết theo quy định của pháp luật Việt Nam.

## 13. Điều khoản chung

- 13.1. Các Bên xác nhận rằng đã đọc và hiểu rõ các nội dung trong Hợp Đồng cùng các Tài Liệu Liên Quan tại mục I.5 của Hợp Đồng và tự nguyện ký tên vào Hợp Đồng này.
- 13.2. Hai bên cam kết thực hiện đúng các điều khoản đã quy định trong Hợp Đồng và các Tài Liệu Liên Quan.
- 13.3. Hợp Đồng này được lập thành 02 bản, mỗi bên giữ 01 bản có giá trị pháp lý như nhau.

**Đại diện Công ty**

**Tư vấn viên**

**Người bảo trợ**