

## QUY TẮC HOẠT ĐỘNG

Các Nhà phân phối (NPP) của Công ty có nghĩa vụ tuân thủ Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Quy tắc hoạt động, Chương trình trả thưởng và các quy định khác của Công ty và quy định của pháp luật có liên quan.

Công ty có quyền chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với NPP nếu phát hiện vi phạm đạo đức nghề nghiệp.

Công ty có quyền phân nhiệm và ủy quyền cho cán bộ nhân viên của Công ty ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp. NPP không được ủy quyền cho bất cứ cá nhân nào ký thay trên Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.

### 1. Những nguyên tắc đạo đức của Công ty

- 1.1. Tuân thủ những quy định chung của pháp luật cũng như quy định của Công ty.
- 1.2. Luôn trung thực trung thực khi giới thiệu sản phẩm, chương trình trả thưởng của Công ty
- 1.3. Không dùng những hình thức thiếu đạo đức để bán hàng, tuyển dụng, bảo trợ hoặc lôi kéo người khác làm ảnh hưởng đến ngành nghề bán hàng đa cấp, Công ty, Hệ thống và các NPP khác
- 1.4. Bán đúng giá đã được ghi trên sản phẩm.
- 1.5. Không thực hiện những hoạt động/hành vi gây ảnh hưởng không tốt đến Công ty.
- 1.6. Cam kết cùng góp phần xây dựng hình ảnh của Công ty. Yêu thương, quan tâm chăm sóc và liên kết mọi người cùng hướng tới một tương lai hạnh phúc, an khang-thịnh vượng.

### 2. Các quy định về nhà phân phối

#### 2.1. Quy trình đăng ký và trở thành NPP

Để trở thành NPP, Người tham gia đáp ứng các điều kiện và thực hiện quy trình ký kết Hợp đồng như sau:

- Cá nhân đủ 18 tuổi, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật Việt Nam;

và

- Không thuộc các trường hợp sau:

i) Đang chấp hành hình phạt tù hoặc có tiền án về các tội sản xuất, buôn bán hàng giả, quảng cáo gian dối, kinh doanh trái phép, trốn thuế, lừa dối khách hàng, các tội về lừa đảo chiếm đoạt tài sản, lạm dụng tín nhiệm để chiếm đoạt tài sản, chiếm giữ trái phép tài sản hoặc

ii) Người nước ngoài không có giấy phép lao động tại Việt Nam do cơ quan có thẩm quyền cấp;

- Công ty có quyền từ chối ký Hợp đồng mà không cần giải thích

- Điền đầy đủ thông tin vào hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, hợp đồng phải đầy đủ chữ ký của: cá nhân người muốn trở thành NPP, người bảo trợ, người tuyển dụng (người tuyển dụng và người bảo trợ

có thể là 1 người, trong trường hợp là 2 người khác nhau, người tuyển dụng phải là thành viên tuyển trên của Người mới tham gia). Nộp hai (02) bản Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp cùng hai (02) bản sao có chứng thực Giấy chứng minh nhân dân hợp lệ (đối với Người tham gia là người Việt Nam) hoặc hai (02) bản sao có chứng thực của Giấy phép lao động và Hộ chiếu (đối với Người tham gia là người nước ngoài) và bốn (04) ảnh 3x4cm. Việc gửi các tài liệu này có thể được thực hiện qua bưu điện, chuyển phát nhanh hoặc được nộp trực tiếp tại Công ty bởi cá nhân mình hoặc nhờ người lên nộp.

- Trong vòng mười (10) ngày làm việc, kể từ ngày nhận được các tài liệu nêu trên, Công ty sẽ xem xét hồ sơ, ký hợp đồng và thông báo thời gian tổ chức các khóa Đào tạo cơ bản để Người tham gia tham dự. Trong vòng 01 tháng kể từ ngày ký hợp đồng, nếu Người tham gia không hoàn thành khóa đào tạo cơ bản, Hợp đồng đó sẽ tự động chấm dứt. Sau hoàn thành khóa Đào tạo cơ bản và đạt kết quả, trong thời hạn ba mươi (30) ngày làm việc, Công ty sẽ gửi trả cho NPP một (01) bản Hợp đồng có chữ ký kèm Chứng chỉ đào tạo Cơ bản và Thẻ Thành viên mạng lưới bán hàng đa cấp bằng hình thức bưu điện hoặc cá nhân nhận tại Công ty hoặc nhờ người lấy hộ (NPP chịu trách nhiệm trả phí).

## **2.2. Quy trình đào tạo và cấp Thẻ Thành viên mạng lưới bán hàng đa cấp sau khi ký kết Hợp Đồng:**

### **a. Quy trình đào tạo:**

Trong vòng 01 tháng, kể từ ngày ký hợp đồng, Người tham gia phải thu xếp tham dự Chương trình đào tạo Cơ bản do Công ty tổ chức. Người tham gia phải mua Tài liệu Đào tạo được cung cấp bởi Công ty để phục vụ Chương trình đào tạo cơ bản. Phí của các tài liệu đào tạo có thể được công bố tùy từng thời điểm theo quyết định của Công ty và tuân theo quy định của pháp luật.

- Trình tự đào tạo: Thuyết trình, giảng dạy – Giải đáp thắc mắc.
- Thành phần tham dự: Các NPP mới ký hợp đồng với Công ty, chưa tham gia hoặc chưa hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản, hoặc NPP cũ đã hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản nhưng muốn học để củng cố thêm kiến thức.
- Địa điểm đào tạo: Tại trụ sở Công ty hoặc địa điểm khác nơi công ty tổ chức các khóa đào tạo phù hợp với quy định của pháp luật.
- Thời gian tổ chức: theo lịch đào tạo của Công ty, ít nhất 01 lần/tháng.
- Thời lượng: 1 ngày (6 giờ).
- Phí tham gia khóa học: miễn phí (trừ trường hợp mua tài liệu đào tạo)
- Tài liệu giảng dạy: Tài liệu đào tạo
- Điều kiện và đánh giá hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản: Người tham gia phải tham gia đầy đủ 06 giờ đào tạo. Cuối buổi đào tạo, công ty sẽ kiểm tra vấn đáp về các nội dung đào tạo cơ bản và đánh giá đạt hoặc không đạt. Trong trường hợp không đạt, Người tham gia sẽ phải tham gia khóa đào tạo Cơ bản tiếp theo, nếu vẫn muốn tiếp tục trở thành NPP của Công ty.

### **b. Quy trình cấp chứng chỉ hoàn thành khóa đào tạo cơ bản và cấp thẻ thành viên:**

Trong thời hạn ba mươi (30) ngày làm việc kể từ ngày kết thúc Chương trình Đào tạo Cơ Bản, Người tham gia được đánh giá đạt sẽ được công ty cấp Chứng chỉ đào tạo cơ bản về bán hàng đa cấp kèm thẻ thành viên theo mẫu đã đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

### 2.3. Trách nhiệm của NPP

- Không được phép sử dụng từ “nhân viên” của Công ty.
- Được hưởng toàn bộ quyền lợi theo quy định của Công ty tại Chương trình trả thưởng các chính sách của công ty và quy định của pháp luật. Thành viên không được phép đòi hỏi thêm bất cứ chính sách nào cho mình.
- Cần hiểu rõ các văn bản pháp luật hiện hành về hoạt động bán hàng đa cấp.
- Phải khấu trừ thuế thu nhập cá nhân khi nhận thưởng theo quy định của pháp luật
- Phải quan tâm, đối xử hoà nhã với nhau theo đúng chuẩn mực văn hóa kinh doanh.
- Xuất trình Thẻ Thành viên trước khi giới thiệu hàng hoá, tiếp thị bán hàng và tuyển dụng, bảo trợ.
- Cung cấp đầy đủ những thông tin về Công ty và hàng hóa khi bảo trợ, tuyển dụng một người khác tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp của Công ty.
- Thông tin trung thực, nói đúng sự thật, giải thích rõ ràng về sản phẩm và Chương trình trả thưởng của Công ty.
- Tuân thủ quy định trong Quy tắc hoạt động, Chương trình trả thưởng và các chính sách của Công ty cũng như các quy định khác của pháp luật.
- NPP không được phép thực hiện các hành vi sau đây:
  - Không được hoạt động với một công ty bán hàng đa cấp thứ 2, Công ty có quyền chấm dứt hợp đồng với NPP nào vi phạm.
  - Không được tham gia vào việc bán hàng kiểu kim tự tháp.
  - Không được mua hàng hóa nhằm mục đích lĩnh thưởng, thăng chức, hoặc để hưởng khuyến mại.
  - Không yêu cầu người muốn tham gia bán hàng đa cấp phải trả một khoản tiền nhất định, nộp tiền đặt cọc hoặc phải mua một lượng hàng hóa nhất định dưới bất kỳ hình thức nào để được quyền tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp của Công ty.
  - Không tổ chức các buổi hội thảo, hội nghị khách hàng, hội thảo giới thiệu sản phẩm, đào tạo mà không được Công ty ủy quyền bằng văn bản
  - Không lợi dụng chức vụ, quyền hạn, địa vị xã hội để yêu cầu người khác tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp hoặc mua hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp.
  - Không được phép thay đổi nội dung về sản phẩm đã được in trong các tài liệu, bài giảng của Công ty.
  - Không được phép quảng cáo sản phẩm có tính năng như thuốc hoặc có thể thay thế thuốc chữa bệnh.
  - Không được phép bày bán các sản phẩm của Công ty tại các gian hàng bán lẻ hay bất kỳ triển lãm, hội chợ nào.

Trường hợp NPP không tuân thủ các quy định trên và gây thiệt hại cho người tiêu dùng hoặc NPP khác, NPP chịu trách nhiệm trước pháp luật, công ty; và có trách nhiệm bồi thường thiệt hại đã gây ra.

## **2.4. CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG**

### **2.4.1. Chấm dứt hợp đồng:**

2.4.1.1. Trong vòng 01 tháng kể từ ngày ký hợp đồng, nếu Người tham gia không hoàn thành khóa đào tạo cơ bản, Hợp đồng đó sẽ tự động chấm dứt.

2.4.1.2. Nếu NPP không phát sinh doanh số tối thiểu 100 BV trong vòng 12 tháng thì hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp đã ký sẽ tự động chấm dứt.

2.4.1.3. Công ty có quyền chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với NPP (khi NPP không tuân thủ các quy định tại Khoản 2 Điều 5 và Điều 23 Nghị định 42/2014/NĐ-CP, quy định tại Hợp đồng, Chương trình trả thưởng) khi thông báo bằng văn bản cho NPP được gửi đi sau 10 ngày làm việc.

2.4.1.4. NPP có quyền chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty khi thông báo bằng văn bản cho Công ty được gửi đi sau 10 ngày làm việc.

2.4.1.5. Sau khi có thông báo bằng văn bản về việc chấm dứt hợp đồng, Công ty và NPP tiến hành thanh lý hợp đồng (2.4.2.4).

2.4.1.6. Trong trường hợp bị tàn tật hay chết, NPP có quyền giao lại toàn bộ mạng lưới cũng như những lợi ích của mình cho người chính thức được mình bổ nhiệm. Người được bổ nhiệm phải đảm bảo đủ điều kiện để trở thành NPP của Công ty theo quy định.

### **2.4.2. Chấm dứt hợp đồng:**

2.4.2.1. Nếu đơn phương chấm dứt hợp đồng (từ Công ty 2.4.1.3 hoặc NPP 2.4.1.4) thì sau 6 (sáu) tháng NPP có quyền đăng ký lại làm NPP mới. Công ty có quyền chấp nhận hay từ chối đối với việc đăng ký đó. Trong thời gian 6 tháng đó, NPP không được tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp của Công ty dưới bất kỳ hình thức nào.

2.4.2.2. Nếu hợp đồng bị chấm dứt theo điều 2.4.1.1 hoặc 2.4.1.2 thì NPP có thể đăng ký lại làm NPP mới ngay lập tức.

2.4.2.3. Là NPP mới được đăng ký lại, NPP sẽ không có được những lợi ích trước kia mà họ đã được hưởng. NPP cần phải xây dựng lại mạng lưới của mình từ đầu.

2.4.2.4. Trong thời hạn 30 (ba mươi) ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt hợp đồng, Công ty và NPP sẽ tiến hành việc thanh lý hợp đồng theo quy trình như sau:

a. Thực hiện việc mua lại hàng hóa mà NPP đã mua từ công ty theo quy trình mua lại sản phẩm quy định tại Điều 3, khoản 3 của bản quy tắc này, nếu NPP có yêu cầu.

b. Trong vòng 20 (hai mươi) ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt Hợp đồng, Công ty và NPP cùng thỏa thuận và thống nhất về các nội dung sau:

+ Tất cả các khoản tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà NPP được hưởng, từ hoạt động phân phối của mình trong mạng lưới bán hàng đa cấp của Công ty

+ Giải quyết các khoản nợ của NPP đối với Công ty (nếu có), và tất cả các vấn đề khác có liên quan đến quyền lợi và nghĩa vụ của NPP và Công ty (nếu có).

c. Trong vòng 10 (mười) ngày làm việc kể từ ngày thỏa thuận xong tất cả các vấn đề nêu tại khoản b nêu trên, Công ty và NPP tiến hành thực hiện nghĩa vụ của mình theo thỏa thuận trên và cùng ký Biên bản thanh lý Hợp đồng.

d. Sau khi thanh lý hợp đồng NPP sẽ không còn bất kỳ quyền lợi hay nghĩa vụ nào với Công ty.

## **2.5. Quảng cáo và sử dụng thương hiệu**

a. NPP không được phép sử dụng tên riêng, tên thương mại, logo hay biểu tượng của Công ty hoặc quảng cáo các sản phẩm, các tài liệu liên quan khác của Công ty với mục đích cá nhân.

b. Khi NPP chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty, NPP phải dừng ngay việc sử dụng tên, thương hiệu hoặc logo của Công ty và không được sử dụng bất cứ tài liệu, nguồn lực, chính sách bán hàng của Công ty cũng như các tài sản vô hình hoặc hữu hình nằm dưới sự sở hữu của Công ty.

## **2.6. Nguyên tắc bảo trợ, tuyển dụng**

a. NPP không được phép thay đổi người bảo trợ, người tuyển dụng. Trong trường hợp đặc biệt, NPP phải đưa ra yêu cầu thay đổi bằng văn bản có chữ ký của Người bảo trợ, Người tuyển dụng. Công ty sẽ cân nhắc đề nghị đó và có quyền chấp nhận hoặc từ chối.

b. Mỗi NPP chỉ được phép duy trì một Mã số tại Công ty.

c. Các NPP không được phép lôi kéo các NPP từ các hệ thống khác.

d. Vợ/chồng có thể trở thành người bảo trợ cho nhau với điều kiện phải cùng thuộc một hệ thống.

e. Nếu hai NPP kết hôn và cùng một hệ thống, một trong hai NPP có thể từ bỏ một nhóm và cùng nhau hoạt động trong một nhóm chung. Trong trường hợp đó, nhóm bị từ bỏ sẽ tiếp tục hoạt động như ban đầu.

f. Nếu hai NPP kết hôn và khác hệ thống, họ duy trì những nhóm độc lập của riêng mình.

## **2.7. Chuyển giao mã số hoạt động:**

Công ty không khuyến khích việc chuyển giao mã số. Tuy nhiên, NPP từ cấp độ Quản lý Kim Cương trở lên có thể chuyển giao mã số với sự đồng ý từ Công ty.

NPP tự chịu trách nhiệm trong vấn đề thỏa thuận giữa các bên.

Lưu ý: Công ty có quyền từ chối hay chấp thuận yêu cầu chuyển giao mã số.

## **3. Sản phẩm**

### **3.1. Quy trình bán hàng**

NPP có thể mua hàng trực tiếp từ Công ty hoặc thông qua các Đại lý do Công ty chỉ định:

a. Trường hợp mua hàng trực tiếp tại Công ty

- Thành viên đến quầy bán hàng thông báo số lượng và loại sản phẩm cần mua. Trường hợp thành viên không đến được Công ty để mua trực tiếp có thể nhờ người khác đến lấy (trong

trường hợp này Thành viên cần gọi điện thoại đến Công ty để đặt hàng và thông báo về người sẽ nhận hàng hộ).

- Nhân viên bán hàng sẽ kiểm tra lượng hàng trong kho và tiền Thành viên đã thanh toán. Nếu đủ nhân viên bán hàng sẽ nhận yêu cầu và xuất hàng cho Thành viên.
- Hóa đơn GTGT sẽ được coi là phiếu xuất kho và nhận hàng vì vậy hóa đơn sẽ được xuất theo tên người đến nhận hàng

b. Trường hợp mua qua đại lý do Công ty chỉ định

- Thành viên có thể mua hàng từ các Đại lý do Công ty chỉ định nhưng không được trái với quy tắc hoạt động của Công ty. Các Đại lý có trách nhiệm báo cáo số lượng hàng đã bán cho các Thành viên vào cuối mỗi tháng (ngày báo cáo theo quy định của Công ty) để Công ty ghi nhận doanh số cá nhân của từng Thành viên làm căn cứ tính trả hoa hồng

Khi nhận sản phẩm NPP có trách nhiệm kiểm tra hàng hóa về chủng loại và số lượng, sau khi ký vào phiếu nhận hàng, Công ty không chịu trách nhiệm đối với việc hàng hóa không đúng chủng loại và số lượng.

NPP có thể mua hàng bằng hình thức tiền mặt hoặc chuyển khoản.

Trong trường hợp NPP yêu cầu Công ty vận chuyển hàng hóa thì chi phí vận chuyển sẽ do NPP trả theo thực tế.

NPP không được phép xuất nhập khẩu để bán lại sản phẩm sang nước khác.

### **3.2. Bảo hành:**

Công ty cam kết tất cả các sản phẩm đảm bảo theo tiêu chuẩn chất lượng của Nhà sản xuất đã công bố và tuân thủ theo tất cả các quy định của Nhà nước Việt Nam về đăng ký tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm. Trong trường hợp Sản phẩm cung cấp không đúng như cam kết, Công ty sẽ chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật cho NPP và người tiêu dùng: hoàn lại 100% số tiền đã trả để nhận được sản phẩm đó, hoặc đổi lại sản phẩm cùng loại đảm bảo chất lượng trong vòng 30 ngày kể từ ngày nhận hàng.

Khi nhận sản phẩm, NPP phải kiểm tra hàng hoá nhằm đảm bảo đủ số lượng và bao bì nguyên vẹn. Công ty sẽ không chịu trách nhiệm đối với những lỗi của sản phẩm mà không liên quan đến quá trình giao nhận như: sử dụng không đúng mục đích, cầu thả, không bảo quản đúng theo yêu cầu của sản phẩm, sửa đổi hay phá hoại.

### **3.3. Quy trình mua lại sản phẩm:**

Khi NPP có yêu cầu, Công ty có trách nhiệm mua lại sản phẩm đã bán cho NPP, bao gồm cả sản phẩm được bán theo chương trình khuyến mại, khi hàng hoá đó đáp ứng các điều kiện sau đây:

- (a) Sản phẩm còn hạn sử dụng;
- (b) Sản phẩm còn nguyên bao bì, tem, nhãn;
- (c) Yêu cầu mua lại được thực hiện trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày NPP nhận hàng và có kèm hóa đơn mua hàng.

Trong vòng 20 ngày làm việc kể từ ngày NPP đã bàn giao sản phẩm cho Công ty. Công ty sẽ tiến hành:

- (a) Thông báo số lượng hàng hóa đạt điều kiện mua lại và lý do từ chối việc mua lại đối với số hàng hóa không đạt điều kiện mua lại.
- (b) Hoàn lại tổng số tiền không ít hơn 90% khoản tiền mà NPP đã trả để nhận được nhóm hàng hóa đạt điều kiện mua lại.
- (c) NPP và NPP tuyển trên có trách nhiệm hoàn trả tiền hoa hồng, tiền thưởng và/hoặc lợi ích kinh tế khác liên quan đến nhóm hàng hóa đạt điều kiện mua lại.
- (d) Trong vòng mười (10) ngày làm việc, kể từ ngày hai bên thống nhất về số tiền hoàn trả, Công ty sẽ thực hiện việc thanh toán cho NPP.

### **3.4. Bao bì hàng hóa**

a. NPP không được phép đóng gói lại hoặc thay đổi tên Sản phẩm, các sản phẩm được bán ra phải còn giữ nguyên bao bì, tem, mác của sản phẩm giống như lúc thành viên mua tại Công ty.

### **3.5 Giá hàng hóa**

- a. Công ty quy định giá bán của các Sản phẩm theo đăng ký với cơ quan có thẩm quyền.
- b. NPP không được phép bán phá giá và giảm giá cho khách hàng.
- c. NPP không được tự ý tổ chức các chương trình quảng cáo, khuyến mại cho hàng hóa, trừ khi được sự chấp nhận bằng văn bản của Công ty.
- d. NPP không được phép bán các hàng hóa đã quá hạn sử dụng.
- e. Công ty có quyền thay đổi giá hàng hóa sau khi đã đăng ký với cơ quan có thẩm quyền.

## **4. Chính sách trả thưởng**

4.1. Chính sách trả thưởng được tính dựa trên điểm BV của Công ty, 01 BV được quy đổi theo tỉ giá do Công ty quy định trong Chương trình trả thưởng theo từng thời điểm và có thể được điều chỉnh sau khi đăng ký với cơ quan có thẩm quyền.

4.2. Mỗi Sản phẩm của Công ty có một giá trị BV nhất định được quy định tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp. Công ty có quyền thay đổi giá trị sau khi đã đăng ký với cơ quan có thẩm quyền.

## **5. Sửa đổi chính sách**

Quy tắc hoạt động, Chương trình trả thưởng và Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp của Công ty đã đăng ký với cơ quan quản lý có thẩm quyền là bộ phận không thể tách rời của Hợp đồng. Công ty có quyền sửa đổi, bổ sung các tài liệu nêu trên bất kỳ thời điểm nào. Mọi sửa đổi, bổ sung liên quan đến các tài liệu trên sẽ được Công ty công bố công khai tại trụ sở, văn phòng giao dịch, địa điểm kinh doanh của Công ty và thông báo tới nhà phân phối bằng văn bản và/hoặc thư điện tử. 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 sau 10 ngày làm việc kể từ ngày nhận được thông báo. Sau thời gian này, các sửa đổi bổ sung được coi là đã được Nhà phân phối chấp thuận. Việc chấm dứt và thanh lý hợp đồng theo các quy tắc, nội dung quy định trong tài liệu trước khi sửa đổi, bổ sung.

## **6. Hệ thống quản lý dữ liệu NPP**

Công ty sẽ có trang web để NPP truy cập tra cứu các thông tin về cá nhân và hệ thống. Mỗi NPP sẽ được cấp một user và password để đăng nhập. NPP có trách nhiệm bảo mật thông tin cá nhân cũng như password truy cập của bản thân. Thông tin sẽ bao gồm: Thông tin cá nhân NPP như Tên, mã số, địa chỉ, CMND/Căn cước/ Hộ chiếu, mã số người bảo trợ và người tuyển dụng; số điểm BV tích lũy và phát sinh của NPP và hệ thống bên dưới, hoa hồng của NPP đã được nhận theo chương trình trả thưởng trong 03 tháng liền kề, cây hệ thống từ NPP trở xuống.

NPP có trách nhiệm truy cập hệ thống quản lý dữ liệu kiểm tra và phản ánh kịp thời với Công ty nếu có bất cứ thông tin nào không đúng. Công ty sẽ có trách nhiệm chỉnh sửa thông tin ngay lập tức khi nhận được phản ánh của NPP sau khi đã kiểm tra xác nhận thông tin chuẩn.