



ĐỒNG THAM GIA N HÀNG ĐA CẤP LTY-LEVEL SALE AGREEMENT

Mã số Hợp Đồng/Mã số Nhà Phân Phối:
.....

Contract code/ Distributor
code:.....

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

**PARTY A: MELILEA INTERNATIONAL VIETNAM
CO.,LTD. ("MELILEA", "Company")**

Địa chỉ/Address:

Số điện thoại/ Phone number: Email:

Đại diện theo pháp luật/Representative:.....Chức
vụ/Position:

**BÊN B. NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP ("Nhà
Phân Phối")**

PARTY B: MULTY-LEVEL SELL APPLICANT
("Distributor")

Họ tên/Name:..... Giới tính/Sex: 1:1:.....

Ngày/tháng/năm sinh/DOB: Số
thoại/Phone number:

Số CMND/CCCD/ ID Number:..... Ngày cấp/ Issue date:
.....Nơi cấp/ Issue Place: .

Tình trạng hôn nhân/ Marital Status: ☐Độc thân/Single
☐Đã kết hôn/Married ☐Khác/ Other:

Nghề nghiệp/Occupation:

Địa chỉ thường trú/ Permanent address:

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

Current Address (same as permanet address or temporary
address):

Tên chủ tài khoản/ Name of Acc. Holder:..... Số tài khoản ngân
hàng/ Account Number:.....

Tên ngân hàng và chi nhánh ngân hàng (nếu có)/Bank name and
Branch if any:.....

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

SPOUSE INFORMATION (Married)

Họ tên/Name:

Giới tính/Sex:

Ngày/tháng/năm sinh/DOB:

ố điện thoại/Phone number:

Số CMND/CCCD/ ID Number:..... Ngày cấp/
Issue date:

Nơi
cấp/ Issue Place:.....

THÔNG TIN CỦA NGƯỜI BẢO TRỢ

SPONSOR INFORMATION

Họ và tên/Name:

Mã số Nhà Phân Phối/Distributor Code:

Hai Bên thống nhất ký Hợp Đồng Tham Gia
Bán Hàng Đa Cấp ("Hợp Đồng") với các điều
kiện và điều khoản dưới đây:/ Both parties have
entered into this MLM Agreement with the
following terms and conditions (the "Contract"):

ĐIỀU 1. TÀI LIỆU

ARTICLES 1: DOCUMENTS

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:

Documents including Rules and Regulation,
Business Plan and Multi-Level Business Goods
List provided by Party A which is acceptable
with Vietnamese law, in which:

• 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.

Rules and Regulation: are rules
governing the behavior of Party B when
participating in multi-level sales
activities in the multi-level sales network
of Party A and the processes and
procedures for implementing multi-level
sales activities.

• 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.

Business Plan: used to determine commissions, bonuses and other economic benefits that Party B receives from the results of their sales and other Distributors in their network.

- **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.

Multi-Level Business Goods List: is a list of business products by multi-level mode of Party A that has been notified to competent state agencies in accordance with the law.

- 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.

Multy-Level Sale Agreement and Documents are publicly available at Party A's headquarters, branches, representative offices, business locations and Party A's website.

- 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.

Multy-Level Sake Agreement and Documents may be amended by Party A from time to time, which will become effective upon publication, after approval by competent authorities in accordance with law.

- 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.

Any amendments and supplements related to the Multy-Level Sale Agreement and Documents will be publicly available at Party A's headquarters, branches, representative offices, business locations and the website. If Party B disagrees with these amendments and supplements, Party B has the right to request termination of the Multy-Level Sell Agreement within 10 working days from the date of revision and amendment. that supplement; The termination of the Multy-Level Sale Agreement to Sell is carried out in accordance with the policies and contents specified in the Document prior to amendment and supplement. After this time limit, if Party B does not request to terminate the Contract, it means that Party B agrees with such amendments and supplements

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

ARTICLE 2. BUSINESS GOODS UNDER MULTI-LEVEL MODES AND SALE PRICES

- 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.

Detailed information on business goods by multi-level method, including name, category, origin, packaging specifications, warranty (if any), selling price and bonus points

corresponding to The selling price is indicated in the Multi-Level Business Goods List notified by Party A to the competent authority as prescribed by law.

- 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.

Goods supplied by Party A are of origin, packaging specifications, utility, and quality as announced to competent state agencies

- 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.

Party B must sell products in accordance with the selling price to consumers specified in Party A's Multi-Level Business Goods List.

- 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.

Product prices can be adjusted according to the time of business and notified to the competent authorities in accordance with the law

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

ARTICLE 3. COMISSIONS, BONUS AND OTHER ECONOMIC BENEFITS

- 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.

Commissions, bonuses and other economic benefits are determined and paid to Party B in accordance with the Business Plan.

- 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.

Commissions, bonuses and other economic benefits in cash will be paid by bank transfer to Party B's account provided in this Contract

ĐIỀU 4. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN A

ARTICLE 4. RIGHTS AND OBLIGATIONS OF PARTY A

- 4.1. Quyền của Bên 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.
- Xử lý hành vi vi phạm Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp, Quy Tắc Hoạt Động của Bên B.
- 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.

Party A's rights

- Supervise Party B's activities to ensure Party B complies with the provisions of the Multi-Level Sales Agreement, Rules and Regulation, Business Plan.
- Handling violations of Party B's Multi-Level Sales Agreement, Rules and Regulation
- Requesting Party B to compensate for any direct or indirect damages suffered by Party A due to Party B's violations

- 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.

Obligations of Party A

- a. Publicly post at the head office, branch, representative office and business location the Master Form of Multi-Level Sales Agreement, Business Plan, Basic Training Program, including Rules and Regulation and Multi-Level Business Goods List
- b. Ensure the quality and legality of goods sold by multi-level mode to Party B.
- c. Deduction of Party B's personal income tax arising from multi-level business activities to be remitted into the state budget according to law before paying commissions, bonuses or economic benefits different for Party B.

ĐIỀU 5. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN B

ARTICLE 5. RIGHTS AND OBLIGATIONS OF PARTY 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.

Party B's rights

- a. Offering business products by multi-level method of Party A, building a multi-level sales network in accordance with the provisions of law and Documents of Party A.
- b. Receive commissions, bonuses and other economic benefits from their marketing, sales and the network of downlines in their network, in accordance with the Business Plan.
- c. Other rights as prescribed by law and Documents of Party A.

5.2. Nghĩa vụ của Bên B

Obligations of Party B

- a. Cung cấp thông tin, hồ sơ cá nhân trung thực, chi tiết và đầy đủ theo quy định của Bên A.
Provide honest, detailed and complete information and personal records according to the regulations of A side.
- 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.

It is prohibited to represent Party A in signing any contract or any agreement with a third party, and is responsible for all of its business acts.

- c. Tuân thủ các quy tắc, quy định của Bên A đối với Nhà Phân Phối được ghi cụ thể trong các Tài Liệu.

Comply with Party A's rules and regulations for Distributors specified in the Documents

- 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.

Introduce accurately, honestly about quality, specifications, uses, ways use of Party A's products. There must be no false information about the nature and utility of products and Party A's activities to entice others to participate in multi-level sales, damaging the reputation of A side.

- 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.

Do not use materials that are not issued by Party A during the period joint. Party B fully accepts all liabilities arising from this work.

- 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.

To compensate for damage to third parties, Party A in case Party B makes false, misleading or misleading statements or documents, or conducts promotions, discounts or advertisements without the consent of Party A and affect Party A's interests.

- 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.

Do not purchase accumulated goods in large quantities (unreasonable) for the purpose of enjoying rewards or promotions. Party B is encouraged to sell all 80% of existing goods before placing new orders.

- 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.

Do not use or perform any activities within Party A's headquarters, branches, representative offices or business locations for marketing and selling their products, other individuals and organizations without the consent of Party 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.

Do not display / sell Party A's products at retail agents, pharmacies, department stores, supermarkets, conferences ... or any other place without the permission of Party A. B must not be sold to anyone who intends to sell Party A's products through retail stores or any other retail form.

- 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.

Do not entice or induce Distributors in Party A's multi-level sales network to join the multi-level sales network of other multi-level selling companies and vice versa.

- 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.

Must not directly or indirectly participate in multi-level sales activities of other multi-level selling companies with similar or competing products with Party A's products. Party B is considered to be directly related or indirect. proceed to other multi-level sales company activities if Party B itself or a spouse (with or without participation in this Agreement) participates in multi-level sales activities of another company, specifically:

- Is an employee, owner, partner, shareholder or director of another multi-level sales company selling similar products or competing products; or
 - Is a Distributor of other multi-level sales companies selling similar products or competing products; or
 - Participate in selling, distributing, promoting or recruiting Distributors to other multi-level selling companies selling similar products or competing products.
- 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.

Any person or organization may not disclose, exchange or permit the use of trade secrets, confidential information, knowledge, financial and business information, proprietary or proprietary materials Use of Party A. This obligation is binding on Party B for the duration of this Agreement and 05 (five) years after this Agreement ends.

- m. Xuất trình thẻ thành viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng.

Present your membership card before introducing or marketing and selling.

- 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.

Provide full and truthful business activities and Documents of Party A when sponsoring another person to join Party A's multi-level sales network

- o. Các nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật và các Tài Liệu của Bên A.

Other obligations as stipulated by law and Documents of Party A.

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

ARTICLE 6. CHANGE, RETURN, PURCHASE GOODS

- 6.1. Đổi hàng: Trong vòng 30 (ba mươi) ngày tính từ ngày nhận được sản phẩm mua từ Công Ty, Nhà Phân Phối 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.

Công Ty sẽ không hoàn lại bất cứ khoản tiền nào trong trường hợp đổi hàng.

Exchange of goods: Within 30 (thirty) days from the date of receipt of the product purchased from the Company, Distributor may return the product to exchange other products if the product requires a change in order. following event:

- Whole packaging, stamps, labels;
- Theo Accompany the corresponding purchase invoice.
- The exchanged product must have a price not higher than the price of the requested product.

The Company will not refund any money in case of goods exchange.

- 6.2. Trả lại hàng hóa theo yêu cầu của Nhà Phân Phối: Trong vòng 30 (ba mươi) ngày tính từ ngày nhận được sản phẩm mua từ Công Ty, Nhà Phân Phối có thể yêu cầu Công Ty 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.

Return the goods at the Distributor's request: Within 30 (thirty) days from the date of receipt of the product purchased from the Company, the Distributor may request the Company to redeem the product on condition of the product. return must:

- Whole packaging, stamps, labels;
- Theo Accompany the corresponding purchase invoice

- 6.3. Trả lại hàng hóa trong trường hợp Hợp Đồng chấm dứt: Khi Hợp Đồng chấm dứt, Nhà Phân Phối có thể yêu cầu Công Ty 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 ; và
- Được Nhà Phân Phối nhận trong vòng 180 ngày trước ngày yêu cầu Công Ty mua lại.

Return the goods in case of the Contract terminates: When the Contract terminates, the Distributor may request the Company to repurchase the product provided that the returned product must:

- Whole packaging, stamps, labels;
- Theo Accompany the corresponding purchase invoice; and
- Received by the Distributor within 180 days prior to the date of the acquisition by the Company

- 6.4. Công Ty sẽ, sau khi trừ đi các chi phí hành chính, hoàn lại cho Nhà Phân Phối ít nhất 90% số tiền Nhà Phân Phối đã trả để nhận được số hàng hóa đó.

The Company will, after deducting administrative fees, pay back to the Distributor a refund of no less than 90% the sum paid to purchase the returned goods.

- 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 Nhà Phân Phối quy định tại Quy Tắc Hoạt Động.

The exchange and repurchase of returned goods shall be carried out in accordance with the corresponding Rule of the R&R.

- 6.6. Công Ty có quyền khấu trừ các khoản tiền thưởng đã trả cho Nhà Phân Phối khi Nhà Phân Phối hoặc tuyến dưới của Nhà Phân Phối trả lại hàng hóa.

The Company reserves the right to deduct the bonuses paid to Distributors when Distributor or downline Distributor returns the goods.

ĐIỀU 7. HIỆU LỰC VÀ THỜI HẠN HỢP ĐỒNG

ARTICLE 7. VALIDITY AND CONTRACT TERM

- 7.1. Hiệu lực của Hợp Đồng: Hợp Đồng này có hiệu lực bắt đầu từ ngày các Bên ký kết.

Validity of the Contract: This Agreement is effective from the date of signing by the Parties.

- 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.

Term of the Contract: This Agreement has a term of 12 (twelve) months, starting from the date of signing. The extension is not automatically implemented. At least 03 (three) months before the expiration of the Contract, Distributor must request an extension of the validity of the Contract with the Company. The Company reserves the right to approve or reject any extension.

ĐIỀU 8. CHẤM DỨT VÀ THANH LÝ HỢP ĐỒNG

ARTICLE 8. TERMINATION AND LIQUIDATION OF THE CONTRACT

- 8.1. Chấm dứt Hợp Đồng

Termination of contract

- 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.
- Party B has the right to terminate the Contract by sending a written notice to Party A before terminating the Contract at least 10 working days.
- Bên A có quyền chấm dứt Hợp Đồng nếu xác định rằng Bên B có hành vi vi phạm Hợp Đồng, Quy Tắc Hoạt Động hoặc đã bị cơ quan có thẩm quyền xử phạt vi phạm hành chính do vi phạm các quy định hiện hành về kinh doanh theo phương thức đa cấp. Trong trường hợp này, Bên B chỉ được ký lại Hợp Đồng và trở thành Nhà Phân Phối sau 01 (một) năm kể từ ngày chấm dứt Hợp Đồng.

Party A has the right to terminate the Agreement if it determines that Party B is in breach of the Contract, Rule and Regulation or has been sanctioned by a competent authority for breaching the current regulations on economic Multi-level business. In this case, Party B may only sign the Contract and become a Distributor after 01 (one)

year from the termination date of the Agreement.

d. Hợp Đồng tự động chấm dứt trong các trường hợp sau:

- Hợp Đồng hết hiệu lực.
- Bên B không mua hàng trong thời gian 06 (sáu) tháng liên tục.
- Bên A chấm dứt hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp.
- Các trường hợp khác theo quy định của pháp luật.

Trong trường hợp này, Bên B có quyền ký lại Hợp Đồng và trở thành Nhà Phân Phối của Bên A vào bất kỳ thời điểm nào.

The Agreement automatically terminates in the following cases:

- Contract expires.
- Party B does not buy goods within 6 (six) consecutive months.
- Party A terminates its business activities by multi-level method.
- Other cases as prescribed by law

In this case, Party B may sign the Contract and become Party A's Distributor at any time.

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.

Within 30 (thirty) working days from the date of termination of the Contract, the Parties shall liquidate the contract after completing all obligations under the Contract. The Agreement automatically liquidates without any request of a party to the other party relating to the exercise of the rights and obligations stipulated in this Agreement

ĐIỀU 9. GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

ARTICLE 9. DISPUTE RESOLUTION

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.

Multi-Level Sales Contracts and any disputes arising from the relationship between the Company and the Distributor, shall be governed by the current laws of Vietnam without the application of the conflict-based principles. the law. Any dispute will be resolved through negotiation and in the absence of negotiation it will be resolved through arbitration or proceeding in a court of competent jurisdiction in Vietnam .

ĐIỀU 10. VÔ HIỆU TỪNG PHẦN

ARTICLE 10: DISABLE EACH PART

Nếu bất kỳ điều khoản nào trong Hợp Đồng được cho là không có hiệu lực, không đúng pháp luật hoặc không có khả năng thực thi theo bất kỳ khía cạnh nào, thì điều khoản đó sẽ tách rời khỏi Hợp Đồng và không ảnh hưởng đến các điều khoản còn lại. Điều khoản vô hiệu sẽ được thay thế bởi quy định của pháp luật hiện hành có liên quan. Các điều khoản còn lại của Hợp Đồng vẫn duy trì đầy đủ hiệu lực thi hành.

If any provision of the Agreement is deemed invalid, unlawful or unable to enforce in any aspect, such provision shall be separate from the Agreement and shall not affect The remaining terms. The null and void clause will be replaced by the applicable law provisions. The remaining provisions of the Contract remain fully enforceable.

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.

The contract is made in 02 copies, in Vietnamese, with the same content, Party A and Party B each keep 01 copy.

Chữ ký xác nhận/
Signature confirmation

CÔNG TY TNHH QUỐC TẾ
MELILEA VIỆT NAM

MELILEA VIETNAM
INTERNATIONAL CO., LTD

Chữ ký Nhà Phân Phối
Distributor Signature

Chữ ký Người Bảo Trợ
Sponsor Signature
-----/-----/-----

Đại diện theo pháp luật
hoặc Đại diện theo ủy quyền
Legal representative or authorized
representative
-----/-----/-----

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

Ngày tháng năm
Date/Month/Year

Ngày tháng năm
Date/Month/Year

Signature of Spouse
(In case of registering to become a Distributor)