

THỎA THUẬN CHUNG

GENERAL TERMS

DỊCH VỤ PHÁT TRIỂN KÊNH BÁN

SALES CHANNEL DEVELOPMENT SERVICE

Đối Tác và Công Ty sẽ tuân thủ các điều kiện và điều khoản dưới đây của thỏa thuận chung cho dịch vụ phát triển kênh bán (“**Thỏa Thuận Chung**”) khi Đối Tác tiến hành giao đại lý cho Công Ty. \ *Partner and the Company will comply with the terms and conditions below of the general terms for the sales channel development service (“General Terms”) when the Partner conducts the agent delivery for the Company.*

1. **ĐỊNH NGHĨA \ DEFINITION**

- 1.1 **API** (Application Programming Interface) là phần mềm trung gian cho phép hệ thống của Đối Tác và hệ thống của Công Ty kết nối với nhau để triển khai một phần hoặc toàn bộ quy trình mua bán, giao nhận liên quan đến Voucher/Hàng Hóa. \ *API (Application Programming Interface) is an intermediary software that allows Partner's system and the Company's system to connect to each other to implement a part or the whole of the purchase and delivery process related to Voucher/Goods.*
- 1.2 **Bên** có nghĩa là Công Ty hoặc Đối Tác, và **Các Bên** có nghĩa là Công Ty và Đối Tác. \ *Party means the Company or the Partner, and the Parties means the Company and the Partner.*
- 1.3 **Bộ Chính Sách Đối Tác** có nghĩa là bộ quy trình, quy định áp dụng đối với Đối Tác bao gồm nhưng không giới hạn ở quy trình phối hợp và xử lý giao dịch, quy trình phối hợp xử lý khiếu nại, chính sách thưởng/phạt Đối Tác. \ *Partner Policy Package means the package of process and regulation applicable to the Partner using the Service, including but not limited to the process of collaboration and handling of transaction, claim handling collaboration process, bonus/penalty policy for Partner.*
- 1.4 **Chương Trình** là các chương trình mà Đối Tác tự mình hoặc phối hợp với Công Ty hoặc đơn vị khác để (i) cung cấp Hàng Hóa/Dịch Vụ với các điều kiện cụ thể thông qua việc bán các Voucher; và/hoặc (ii) cung cấp Hàng Hóa thông qua việc bán Hàng Hóa trên Kênh Công Ty và được Các Bên thỏa thuận cụ thể tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. \ *Program is the programs that the Partner on itself or in collaboration with the Company or other entities to (i) provide Goods/Business Services with specific conditions through the sale of the Voucher; and/or (ii) providing Goods/Services through the sale of Goods/Services on the the Company Channel and specifically agreed by the Parties in the Sales Channel Development Contract.*
- 1.5 **Công Nợ Phải Trả** có nghĩa là khoản tiền mà Công Ty hoặc Đối Tác phải thanh toán cho Bên còn lại sau khi đối soát theo quy định tại phụ đính quy trình đối soát và thanh toán tương ứng tại Thỏa Thuận Chung này. \ *Payable Debt means the amount the Company or the Partner must pay each other after the conciliation of value under the provision of each schedule on respective conciliation and payment process in this General Terms.*
- 1.6 **Dịch Vụ** là dịch vụ mà Đối Tác đang cung cấp và/hoặc có quyền kinh doanh và Đối Tác mong muốn cung cấp đến Khách Hàng thông qua việc mở rộng kênh bán trên Kênh Công Ty. \ *Services is the service that the Partner is providing and/or has the right to conduct business and the Partner wishes to provide to the Customer through the expansion of sales Channel on the the Company Channel.*
- 1.7 **Điểm Chấp Nhận** có nghĩa là các địa điểm kinh doanh của Đối Tác, các website hoặc các nền tảng khác của Đối Tác hoặc bên thứ ba có quan hệ hợp pháp với Đối Tác đồng ý chấp nhận Khách Hàng sử dụng Voucher. \ *Acceptance Point means the Partner's business locations, websites, or other platforms of the Partner or third parties who have lawful relationship with the Partner which accepts the Customer to use the Voucher.*
- 1.8 **Điểm VinID** có nghĩa là điểm có thời hạn và phạm vi sử dụng theo quy định tại Điều kiện – Điều khoản VinID – Chương trình chăm sóc khách hàng thân thiết của Tập đoàn VinGroup (“**Điều Khoản Điều Kiện Chương Trình**”) được công bố công khai trên Trang Thông Tin Điện Tử www.vinid.net tại từng thời điểm. \ *VinID Point means a point with period and scope of use as defined in the Conditions - the Company Terms - VinGroup's Loyalty Program (“Program Condition Term”) which is published publicly on the Website www.vinid.net from time to time.*
- 1.9 **Đơn Đặt Hàng** có nghĩa là đơn đặt mua Voucher/Hàng Hóa trên Kênh Công Ty của Khách Hàng, được khởi tạo thông qua hệ thống của Công Ty hoặc đơn hàng của Khách Hàng khi Mua Sắm Trực Tiếp. \ *Order means*

a purchase order of Voucher/Goods of the Customers on the Company Channel, which is initialized through the the Company system or Customer's order when Direct Shopping

- 1.10 **Đơn Đặt Hàng Thành Công** có nghĩa là (i) với hình thức mua Voucher trên Kênh Công Ty, là Đơn Đặt Hàng được Khách Hàng thanh toán thành công; (ii) với hình thức Mua Sắm Từ Xa, là Đơn Đặt Hàng được giao thành công; và (iii) với hình thức Mua Sắm Trực Tiếp, là Đơn Đặt Hàng được thanh toán thành công tại Điểm Chấp Nhận. | *Successful Order means (i) in the form of a Voucher purchase on the Company Channel, is an Order successfully paid for by the Customer; (ii) in the form of Remote Shopping, which is an Order successfully delivered; and (iii) in the form of Direct Shopping, which is an Order successfully paid at Acceptance Point.*
- 1.11 **Hàng Hóa** là hàng hóa mà Đối Tác đang cung cấp và/hoặc có quyền kinh doanh như được ghi nhận tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. | *Goods is the goods that the Partner is providing and/or has the right to conduct business as recorded in the Sales Channel Development Contract.*
- 1.12 **Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán** hoặc **Hợp Đồng** là tên gọi chung cho các hợp đồng cụ thể được Công Ty và Đối Tác ký kết có dẫn chiếu đến Thỏa Thuận Chung này, theo đó Đối Tác đồng ý sử dụng dịch vụ chăm sóc khách hàng và/hoặc giao Công Ty làm đại lý của Đối Tác, bao gồm nhưng không giới hạn các hợp đồng phát triển kênh bán, hợp đồng đại lý, hợp đồng dịch vụ chăm sóc khách hàng | *Sales Channel Development Contract or Contract is the generic name for specific contracts entered into by the Company and Partner that refer to this General Terms, under which the Partner agrees to use customer care services and/or assign the Company to be the agency of the Partner, including but not limited to sales channel development contracts, agency contracts, and customer care service contracts.*
- 1.13 **Khách Hàng** là một bên thứ ba thực hiện mua hàng hóa, dịch vụ của Đối Tác thông qua các kênh bán do Công Ty phát triển. | *Customer is a third party who purchases Partner's Goods/Services sold on the Channels which developed by the Company.*
- 1.14 **Mã Voucher** là những ký tự bao gồm nhưng không giới hạn các dãy số, chữ cái, barcode, QRCode và các dạng mã hóa khác được tạo bởi Công Ty hoặc Đối Tác và được thể hiện trên mỗi Voucher. | *Voucher Code is the characters that include but are not limited to numbers, letters, barcodes, QRcodes and other encoded format created by the Company or the Partner and are shown on each Voucher.*
- 1.15 **Merchant Site** là công cụ quản lý bán hàng dưới dạng website hoặc Kênh Công Ty di động do Công Ty xây dựng, vận hành dành riêng cho các Đối Tác để quản lý và/hoặc theo dõi việc bán hàng. Công Ty, tùy theo quyết định của mình, sẽ cung cấp cho mỗi Đối Tác mật khẩu và tên đăng nhập riêng. | *Merchant Site is a sales management tool in the form of websites or mobile the Company Channel which built and operated by the Company exclusively for the Partners to manage and/or follow sales. The Company, at its own discretion shall provide each Partner with a separate password and username.*
- 1.16 **Mua Sắm Trực Tiếp** là hình thức mua Dịch Vụ/Hàng Hóa được Khách Hàng thực hiện trực tiếp tại các Điểm Chấp Nhận của Đối Tác. | *Direct Shopping is a form of purchasing Services/Goods that is performed directly by the Customer at the Partner's Acceptance Points.*
- 1.17 **Mua Sắm Từ Xa** là hình thức đặt mua và thanh toán cho Hàng Hóa/Voucher được Khách Hàng thực hiện thông qua Kênh Công Ty mà không phải trực tiếp đến các địa điểm kinh doanh của Đối Tác. | *Remote Shopping is a form of ordering and paying for Goods/Vouchers made by the Customer through the the Company Channel without having to go directly to the Partner business locations.*
- 1.18 **Ngày Làm Việc** là các ngày trong tuần ngoại trừ thứ Bảy, Chủ Nhật và bất kỳ ngày nghỉ lễ nào tại Việt Nam theo quy định của Pháp Luật. | *Working Days are days of the week except Saturday, Sunday and any public holidays in Vietnam as prescribed by Laws.*
- 1.19 **Người Đại Diện** có nghĩa là một cá nhân cụ thể khác với người đại diện của một Bên ký Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán mà Bên đó chỉ định và cung cấp thông tin liên lạc tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán làm đại diện cho Bên đó trong việc ra các thông báo, chỉ thị, yêu cầu hoặc thực hiện việc đàm phán, thống nhất, ký các biên bản, mẫu biểu, tài liệu giao dịch trong quá trình thực hiện và hoàn thành Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. Trường hợp Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán không quy định người này, Người Đại Diện của một Bên là người đại diện theo pháp luật của Bên đó hoặc người được ủy quyền hợp pháp đại diện cho Bên đó. | *Representative means a specific individual other than the representative of a Party to the Sales Channel Development Contract that such Party appointed such person and provided contact information of such*

person in the Service Contract to act on behalf of such Party to issue notices, directives, requests or perform negotiations, agree on, sign minutes, forms, transaction documents during the implementation and completion of the Sales Channel Development Contract. If the Sales Channel Development Contract does not specify this person, the Representative of a Party is the legal representative of such Party or a legally authorized representative of such Party.

- 1.20 **Đối Tác** là Bên ký kết Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán với Công Ty \ *Partner is a Party enter into the Sales Channel Development Contract with the Company.*
- 1.21 **Pháp Luật** nghĩa là tất cả các luật, bộ luật, pháp lệnh, nghị định, quy chế, quyết định, thông tư, hướng dẫn, quy định, lệnh, nghị quyết và các văn bản pháp lý khác hoặc bất kỳ quy tắc diễn giải nào của các văn bản nào nêu trên có giá trị ràng buộc về pháp lý hiện hành tại Việt Nam. \ *Laws means all laws, codes, ordinances, decrees, statutes, decisions, circulars, guidelines, regulations, orders, resolutions and other legal documents or any interpretation rules of the above which is legally binding in Vietnam currently.*
- 1.22 **Phí CSKH** là khoản phí Công Ty được hưởng từ việc cung cấp dịch vụ chăm sóc khách hàng và được Các Bên thỏa thuận cụ thể tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. | *Customer Care Fees is a fee which the Company is entitled to from the providing of customer care services and is specifically agreed upon by the Parties in the Sales Channel Development Contract.*
- 1.23 **Quy Chế Hoạt Động** là Quy chế hoạt động của Kênh Công Ty cung cấp dịch vụ thương mại điện tử được đăng tải trên Kênh Công Ty/ Trang Thông Tin Điện Tử, do Công Ty
- 1.24 ban hành, sửa đổi, bổ sung tại từng thời điểm và đăng ký với cơ quan Nhà nước có thẩm quyền phù hợp với quy định của Pháp Luật. \ *Operation Rule is the Operation Rule of the Company Channel providing e-commerce services posted on the Company Chennel/Website, issued, amended and supplemented by the Company from time to time and registred with competent State agencies in accordance with the provisions of the Laws.*
- 1.25 **Thông Báo** như được định nghĩa tại Điều 10.1 của Thỏa Thuận Chung này. \ *Notice as defined in Clause 10.1 of this General Terms.*
- 1.26 **Thù Lao Đại Lý** có nghĩa là khoản thù lao mà Công Ty được hưởng khi làm đại lý phân phối Hàng Hóa/Voucher trên Kênh Công Ty và được Các Bên thỏa thuận cụ thể tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. \ *Agent Remuneration means the remuneration earned by the Company as an agent distributing Goods/Vouchers on the the Company Channel and as specifically agreed by the Parties in the Sales Channel Development Contract.*
- 1.27 **Trang Thông Tin Điện Tử** là website có địa chỉ merchant.vinid.net, www.vinid.net, các website khác thuộc sở hữu của Công Ty hoặc VinID Pay hoặc một địa chỉ khác do VinID Pay thông báo cho Đối Tác tại từng thời điểm. \ *Website means the website having the address merchant.vinid.net, www.vinid.net and other websites owned by VinID Pay or another address notified by VinID Pay to Service Users from time to time.*
- 1.28 **Kênh Công Ty** là Kênh Công Ty thương mại điện tử cài đặt trên thiết bị di động có kết nối mạng, được Công Ty thiết lập, sở hữu, quản lý và vận hành, hoặc trên các kênh khác thuộc quyền sở hữu, quản lý, vận hành của Công Ty có tính năng cho phép Đối Tác, Công Ty và Khách Hàng thực hiện một phần hoặc toàn bộ quy trình của hoạt động mua bán Hàng Hóa/Dịch Vụ. \ *the Company Channel is an e-commerce the Company Channel installed on network-connected mobile devices, established, owned, managed and operated by the Company, with a feature that allows Partners and Customers to perform part or all of the process of buying and selling Goods/Services.*
- 1.29 **Công Ty** nghĩa là Công ty Cổ phần One Mount Consumer (Tên gọi cũ Công ty Cổ phần OneID), một công ty được thành lập và hoạt động theo pháp luật Việt Nam, mã số doanh nghiệp 0108372860 do Phòng Đăng ký Kinh doanh – Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp đăng ký lần đầu ngày 23/07/2018 hoặc doanh nghiệp kế thừa các quyền và nghĩa vụ của Công Ty nếu xảy ra sự kiện tổ chức lại doanh nghiệp bao gồm hợp nhất, sáp nhập, chia, tách theo quy định của Pháp Luật. \ *The Company means the One Mount Consumer Joint Stock Company (formerly known as OneID Joint Stock Company), a company established and operating under Vietnamese law, enterprise code no. 0108372860 issued by Business Registration Office - Department on Planning and Investment of Hanoi City for the first time on 23 July 2018 or the enterprise inherits the Company's rights and obligations if there is an enterprise reorganization event including consolidation, merger, division and split according to the Laws.*

- 1.30 **Voucher** là phiếu mua hàng trả tiền trước để ghi nhận việc Khách Hàng đã mua một phần hoặc toàn bộ Dịch Vụ/Hàng Hóa hoặc phiếu ưu đãi khi mua hàng, có kèm theo các điều kiện điều khoản tương ứng của từng Chương Trình. Voucher có hình thức dưới dạng dữ liệu điện tử (E-Voucher) hoặc dưới dạng vật lý (phiếu mua hàng giấy). \ *Voucher is a prepaid voucher to acknowledge that Customer has purchased a part or all of the Services/Goods or a coupon when purchasing, enclosed with the corresponding terms and conditions of each Program. Vouchers are available in the form of electronic data (E-Voucher) or physical form (paper vouchers).*

2. PHƯƠNG THỨC TRIỂN KHAI | IMPLEMENTATION METHOD

2.1 Dịch vụ chăm sóc khách hàng | Customer care service

- 2.1.1. Các giao dịch hợp lệ của Khách Hàng tại Đối Tác sẽ được ghi nhận và tích Điểm theo chính sách tích điểm của Đối Tác vào từng thời điểm. Các chính sách tích điểm và/hoặc điều chỉnh chính sách tích điểm phải được gửi tới Công Ty tối thiểu 30 ngày trước ngày dự kiến áp dụng. Công Ty có quyền phản hồi trong vòng 15 ngày kể từ ngày nhận được thông tin về việc không chấp nhận áp dụng chính sách hoặc các nội dung điều chỉnh chính sách. | *The valid Customer transactions at Partner will be recognized and earned Points in accordance with the Partner accumulation policy from time to time. Earning policies and / or modifications to the accumulation policy must be submitted to the Company at least 30 days prior to the intended date of application. The Company reserves the right to respond within 15 days of receipt of information regarding disapproval of the policy or policy modifications.*

- 2.1.2. Các Bên sẽ kết nối, trong phạm vi khả năng của hệ thống, theo nhu cầu thực tế và thỏa thuận Các Bên tại từng thời điểm, các công cụ, tính năng thích hợp nhằm mục đích cho phép KHTT sử dụng Điểm và các lợi ích khác từ Chương Trình. | *The Parties will connect, to the extent of the system's capabilities, according to their actual needs and agreements from time to time, the appropriate tools and features for the purpose of allowing the Customer to use the Points and benefits from the Program.*

2.2 Dịch vụ đại lý | Agency service

Đối Tác và Công Ty có thể triển khai thực hiện giao đại lý theo một hoặc một vài các hình thức triển khai sau: | *Partner and the Company can perform agent assignment in one or several of the following implementation forms:*

- a. Theo các hình thức mua bán Voucher cụ thể như được mô tả tại Phụ Đính 2 của Thỏa Thuận Chung và theo thỏa thuận khác của Các Bên tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. | *Subject to specific forms of Voucher sale and purchase as described in Schedule 2 of the General Terms and other agreements between the Parties in the Sales Channel Development Contract.*
- b. Nhập Hàng Hóa trực tiếp về kho của Công Ty. | *Import Goods directly to the Company's warehouse.*

2.3 Phương thức giao Voucher/Hàng Hóa cho Khách Hàng \ Voucher/Goods Delivery Methods

2.3.1. Đối với Hàng Hóa \ For Goods

a. Giao hàng tận nơi \ Door-to-door delivery

- (i) Khách Hàng sau khi thanh toán cho Đơn Đặt Hàng sẽ được Đối Tác hoặc Công Ty (tùy theo thỏa thuận của Các Bên tại từng Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán) giao Hàng Hóa. \ *Customer, after paying for the Order, will have the Goods delivered by the Partner or the Company (subject to the agreement of the Parties under each Sales Channel Development Contract).*
- (ii) Công Ty và Đối Tác sẽ tuân thủ các quy định của Bộ Chính Sách Đối Tác của Thỏa Thuận Chung này. Công Ty sẽ hiển thị mức phí giao hàng, thời hạn giao hàng cho Khách Hàng trước khi Khách Hàng xác nhận và thanh toán cho mỗi Đơn Đặt Hàng. \ *The Company and the Partner will comply with the provisions of the Partner Policy Package of this General Terms. The Company will display the delivery fee and delivery time to the Customer before the Customer confirms and pays for each Order.*
- (iii) Trong trường hợp Hàng Hóa được giao bởi Đối Tác, Đối Tác có nghĩa vụ thông báo cho Công Ty mức phí giao hàng, thời hạn giao hàng và các điều khoản khác liên quan đến việc giao hàng trong thời hạn tối thiểu 05 (năm) Ngày Làm Việc trước ngày áp dụng/điều chỉnh. Công Ty không chịu trách nhiệm nếu Đối Tác không thông báo theo quy định dẫn đến phát sinh bất cứ thiệt hại, mất mát nào đối với

Đối Tác. *\In case the Goods are delivered by the Partner, the Partner is obliged to notify the Company of the delivery fee, delivery time and other terms relating to the delivery of goods within a minimum period of 05 (five) Working Days before the date of application/adjustment. The Company shall not be responsible if the Partner does not notify in accordance with the regulations resulting in any loss or damage to the Partner.*

- (iv) Bên chịu trách nhiệm giao hàng sẽ là Bên có trách nhiệm giải quyết, xử lý đối với các khiếu nại, thiệt hại, mất mát về Hàng Hóa do quá trình vận chuyển. *\ The party who is responsible for delivery will be the Party responsible for handling claims, damages, and losses of Goods due to delivery.*
- b. Khách Hàng trực tiếp nhận Hàng Hóa tại quầy thanh toán đối với hình thức Mua Sắm Trực Tiếp. *| Customers directly receive Goods at the checkout counter for the form of Direct Shopping.*
- c. Giao nhận hàng theo các phương thức khác được Các Bên thỏa thuận cụ thể tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. *\ Delivery of goods by other methods agreed by the Parties in the Sales Channel Development Contract.*
- d. Mọi rủi ro, thiệt hại phát sinh đối với Hàng Hóa sẽ được chuyển giao từ Đối Tác sang cho Công Ty kể từ thời điểm Hàng Hóa được giao cho Công Ty hoặc đơn vị vận chuyển do Công Ty chỉ định đối với hình thức Mua Sắm Từ Xa. Công Ty sẽ không phải chịu trách nhiệm đối với rủi ro, thiệt hại phát sinh liên quan đến Hàng Hóa trong trường hợp Đối Tác tự giao hoặc thuê đơn vị vận chuyển giao Hàng Hóa cho Khách Hàng. *| Any risk or damage to the Goods will be transferred from the Partner to the Company from the time the Goods are delivered to the Company or the carrier designated by the Company for Remote Shopping. The Company will not be liable for risks or damages arising in relation to the Goods in the event that a Partner delivers the Goods or hires a carrier to deliver the Goods to the Customer.*

2.3.2. Đối với Voucher \ For Voucher

Đối Tác gửi Mã Voucher hoặc thông tin Voucher (trong trường hợp Mã Voucher được tạo bởi Công Ty) cho Công Ty thông qua một hoặc tất cả các phương thức sau: *\ The Partner sends Voucher Code or Voucher information (in case Voucher Code is generated by the Company) to the Company through one or all of the following methods:*

- a. Phương thức thông thường *\ Normal method*

Đối Tác thông qua Người Đại Diện của mình sẽ tiến hành gửi danh sách Mã Voucher hoặc thông tin Voucher theo yêu cầu từ Công Ty đến địa chỉ email của Người Đại Diện của Công Ty. Dữ liệu danh sách Mã Voucher hoặc thông tin Voucher phải được bảo mật bằng mật khẩu và gửi theo phương thức khác cho Người Đại Diện. Đối Tác sẽ hoàn toàn chịu trách nhiệm với mọi tổn thất phát sinh do không thực hiện các nghĩa vụ bảo mật thông tin liên quan đến Voucher khi gửi sang cho Công Ty như được quy định tại điều khoản này. *\ The Partner via its Representative will proceed to send a list of Voucher Codes or Voucher information upon request from the Company to the email address of the Company's Representative. Data of the list of Voucher Code or Voucher information must be secured with password. The Partner will be solely responsible for all losses incurred due to the failure to fulfill the confidentiality obligations related to Vouchers when sending them to the Company as specified in this clause.*

- b. Thông qua API *\ Through the API*

(i) Đối Tác cung cấp địa chỉ truy nhập, tạo tài khoản và thực hiện các biện pháp kỹ thuật cần thiết để kết nối hệ thống của Công Ty vào hệ thống của Đối Tác qua API hoặc ngược lại, tùy theo tài liệu kỹ thuật thống nhất giữa Các Bên. Các Bên có trách nhiệm bảo mật các thông tin tài khoản, các thông số kết nối kỹ thuật đã được cung cấp trong việc kết nối hệ thống qua API để triển khai bán các Voucher của Đối Tác trên Kênh Công Ty *\ The Partner provides access address, creates account and implements the technical measures necessary to connect the Company's system to the Partner's system via API. The Parties are responsible for keep confidential of the account information, technical connection parameters provided in connecting the system via API to deploy the sale of Partner's Vouchers on the the Company Channel.*

(ii) Đối Tác đảm bảo Công Ty có thể thực hiện nhập thông tin Voucher, thông tin Đơn Đặt Hàng và yêu cầu gửi Mã Voucher hoặc thông tin Voucher đến Đối Tác thông qua API. *\ The Partner undertakes that the Company can enter Voucher information, Order information and request to send Voucher Code or Voucher information to the Partner via API.*

- (iii) Khi phát sinh yêu cầu của Khách Hàng mua Voucher trên Kênh Công Ty, hệ thống của Công Ty sẽ gửi lệnh chi tiết Đơn Đặt Hàng sang cho hệ thống của Đối Tác, Đối Tác có trách nhiệm nhận lệnh và gửi lại Mã Voucher hoặc thông tin Voucher tương ứng đến Kênh Công Ty qua API. Thời gian giao và nhận Voucher không quá 01 (một) phút. \ *When a Customer's request to buy a Voucher is made on the the Company Channel, the Company's system will send the detailed order of the Order to the Partner's system, the Partner is responsible for receiving the order and returning the Voucher Code or corresponding Voucher information to the the Company Channel via API. The time of delivery and receipt of Voucher is not more than 01 (one) minute.*

c. Các phương thức khác được Các Bên thỏa thuận cụ thể tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. \ *Other methods of delivery are agreed upon by the Parties in the Sales Channel Development Contract.*

Voucher sẽ được gửi bởi Công Ty vào tài khoản của Khách Hàng trên Kênh Công Ty. Việc Khách Hàng mua và sử dụng Voucher sẽ tuân thủ quy trình như được mô tả tại Phụ Đính 2 của Thỏa Thuận Chung. \ *Voucher will be sent by the Company to Customer's account on the Company Channel. Customer's purchase and use of the Voucher will comply with the process described in Schedule 2 of the General Agreement.*

2.4 **Quy định về đổi, trả và bảo hành** \ *Regulations on exchange, return and warranty*

- a. Đối Tác chịu hoàn toàn trách nhiệm về việc đổi, trả, bảo hành Voucher/Hàng Hóa cho Khách Hàng theo chính sách của Đối Tác. \ *The Partner is responsible for the exchange, return or warranty of Voucher/Goods for the Customer in accordance with the Partner's policy in respect of such Goods/ Services.*
- b. Đối Tác sẽ cung cấp cho Công Ty thông tin và giấy tờ có liên quan đến việc đổi, trả, bảo hành này khi Công Ty có yêu cầu. \ *The Partner will provide the Company with information and documents related to such exchange, return and warranty upon requested by the Company.*

2.5 **Giải quyết tranh chấp, khiếu nại** \ *Settling disputes and complaints*

Công Ty và Đối Tác có nghĩa vụ cử Người Đại Diện của mỗi Bên để phối hợp cùng nhau hỗ trợ và giải quyết khiếu nại của Khách Hàng theo Quy trình phối hợp xử lý yêu cầu khiếu nại của khách hàng quy định tại Phụ Đính 3 của Thỏa Thuận Chung. \ *The Company and the Partner are obliged to appoint a Representative of each Party to work together to support and resolve Customer's complaints according to the Coordination Process for handling customer complaints set out in Schedule 3 of the General Agreement.*

3. **ĐỐI SOÁT VÀ THANH TOÁN** \ *RECONCILIATION AND PAYMENT OF SERVICE FEES*

Trừ trường hợp có thỏa thuận khác tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán, việc đối soát, thanh toán Công Nợ Phải Trả được thực hiện theo quy định tương ứng tại Phụ Đính 1 của Thỏa Thuận Chung. \ *Except provided otherwise in the Sales Channel Development Contract, the reconciliation and payment of Payable Debt will be conducted under respective provisions prescribed in Schedule 1, of the General Agreement.*

4. **CAM KẾT CỦA ĐỐI TÁC** \ *PARTNER'S UNDERTAKINGS*

4.1 ***Cam kết pháp lý:*** \ *Legal undertakings:*

Đối Tác tại đây, tuyên bố và xác nhận rằng, trong suốt thời gian có hiệu lực của Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán và bất kỳ khoảng thời gian bổ sung nào,: \ *The Partner hereby declares and acknowledges that, during the validity of the Sales Channel Development Contract and any additional time period:*

- a. Đối Tác được thành lập hợp lệ, đang tồn tại hợp pháp và tuân thủ pháp luật nơi Đối Tác được thành lập hoặc tổ chức. \ *The Partner is duly established, legally existing and in compliance with the laws where the Partner is established or organized.*
- b. Đối Tác và Người Đại Diện của Đối Tác có đầy đủ thẩm quyền ký kết, giao đại lý và thực hiện các nghĩa vụ theo quy định của Thỏa Thuận Chung và Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. Đối Tác đã có tất cả các chấp thuận theo quy trình nội bộ của Đối Tác để chấp thuận Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán và ký kết bất kỳ thỏa thuận hợp tác nào với Công Ty trong thời gian có hiệu lực của Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán và việc ký kết này không trái với điều lệ công ty, hay bất kỳ quy định, quy trình nào giữa Đối Tác với chi nhánh, công ty mẹ, công ty thành viên, công ty liên kết và/hoặc bất kỳ hợp đồng, thỏa thuận nào Đối Tác đã ký với bên thứ ba. \ *The Partner and its Representative have sufficient authority to enter into and perform the obligations under the General Agreement and Sales Channel Development Contract. The Partner has obtained all approvals in accordance with the Partner's internal procedures to accept the Sales Channel Development*

Contract and enter into any cooperation agreement with the Company during the validity of the Sales Channel Development Contract, and such execution does not contravene the company's charter, or any rules, procedures between the Partner and its branch, parent company, member company, affiliate and/or any contract, agreement between the Partner and a third party.

- c. Đối Tác đã có, đang và sẽ luôn duy trì đầy đủ giấy phép, chứng nhận, chấp thuận, chứng chỉ hành nghề hoặc giấy tờ khác theo quy định Pháp Luật nhằm cung cấp Hàng Hóa/Dịch Vụ một cách hợp pháp. Đối Tác sẽ cung cấp các giấy tờ này cho Công Ty vào bất kỳ thời điểm nào khi Công Ty có yêu cầu. *\ The Partner has obtained, is maintaining and will always maintain sufficiently all licenses, certificates, approvals, practice certificates or other documents required by Laws for purpose of legally providing Goods/Services. The Partner will provide these documents to the Company at any time upon request by the Company.*
- d. Đối Tác có toàn quyền quảng cáo, tiến hành các chương trình khuyến mại đối với Hàng Hóa/Dịch Vụ dưới bất kỳ hình thức kinh doanh nào kể cả kinh doanh trên mạng và ủy quyền hoặc cho phép Công Ty thực hiện các quyền này. *\ The Partner has full right to advertise, conduct promotions to the Goods/Services in any form of business including online business and shall authority or allow the Company to exercise these rights.*
- e. Đối Tác sẽ tuân thủ mọi quy định của Pháp Luật liên quan đến việc kinh doanh, cung ứng Hàng Hóa/Dịch Vụ bao gồm nhưng không giới hạn cả các nghĩa vụ liên quan tới các quy định về hoạt động khuyến mại, quản lý thuế. Đồng thời cam kết miễn trừ Công Ty khỏi những trách nhiệm, khiếu nại, yêu cầu bồi hoàn, quyết định xử phạt hành chính liên quan đến hoặc xuất phát từ hành vi vi phạm của Đối Tác đối với Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. *\ The Partner shall comply with all regulations of the Laws relating to the business and supply of the Goods/Services including but not limited to obligations relating to promotions and tax administration. Simultaneously the Partner shall undertake to exempt the Company from responsibilities, complaints, compensation claims, administrative sanctions related to or resulting from the Partner's violations to the Sales Channel Development Contract.*
- f. Đối Tác đảm bảo rằng cá nhân thực hiện các thủ tục, trách nhiệm liên quan tới Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán bao gồm nhưng không giới hạn việc ký kết Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán, sử dụng tên đăng nhập và mật khẩu được cung cấp, thực hiện các thao tác trên Merchant Site (mà cá nhân đó không phải là nhân viên hoặc Người Đại Diện hoặc đại diện hợp pháp của Đối Tác) sẽ có đủ các thẩm quyền hợp pháp để thực hiện các nghĩa vụ của Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. Công Ty sẽ không chịu bất kỳ trách nhiệm gì đối với các thiệt hại do hành vi của cá nhân đó gây ra không phù hợp với quy định tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. *\ The Partner warrants that the individual carries out the procedures and responsibilities relating to the Sales Channel Development Contract including but not limited to signing the Sales Channel Development Contract, using the provided username and password, performing operations on the Merchant Site (such individual is not an employee or a Representative or legal representative of the Partner) shall have sufficient legal authority to perform the obligations under the Sales Channel Development Contract. The Company shall not bear any responsibility for damages caused by such individual's behavior which does not comply with the provisions of the Sales Channel Development Contract.*
- g. Hàng Hóa/Dịch Vụ tuân thủ quy định Pháp Luật, phù hợp với thuần phong mỹ tục và các quy phạm đạo đức xã hội có liên quan, không vi phạm quyền sở hữu trí tuệ của bất kỳ bên thứ ba nào và Đối Tác sẽ cung cấp cho Công Ty giấy tờ chứng minh các quyền này khi Công Ty có yêu cầu. *\ Goods/Services shall comply with the regulations of the Laws, ensure public decency and related social ethics, does not violate the intellectual property rights of any third party, and the Partner shall provide the Company with documents proving these rights upon request of the Company.*

4.2 Cam kết về chính sách đối với Hàng Hóa/Dịch Vụ: \ Undertakings relating to policies for Goods/Services:

Đối Tác tại đây cam kết rằng trong suốt thời gian có hiệu lực của Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán và bất kỳ khoảng thời gian bổ sung nào, Đối Tác sẽ: \ The Partner hereby undertakes that during the validity of the Sales Channel Development Contract and any additional time period, the Partner shall:

- a. Đảm bảo chất lượng, các chính sách về giá cũng như các ưu đãi, chính sách khác của Đối Tác đối với Hàng Hóa/Dịch Vụ áp dụng với Công Ty là tương đương hoặc tốt hơn chất lượng, chính sách đối với (i) Hàng Hóa/Dịch Vụ được bán trên các website/Kênh Công Ty của các đối tác khác của Đối Tác/tại các địa điểm kinh doanh của Đối Tác hoặc qua các kênh bán khác, và (ii) Hàng Hóa/Dịch Vụ cung cấp cho khách hàng dưới những hình thức, cách thức khác. Để làm rõ, các chính sách cung ứng Hàng Hóa/Dịch Vụ đó của Đối Tác phải đảm bảo là chính sách được cập nhật kịp thời và đang được áp dụng. *\ Ensure that quality, price*

policies as well as other incentives, policies of the Partner for the Goods/Services supplied to Customers with the Company shall be equal or better than the quality and policies for (i) Goods/Services sold on the websites/the Company Channel of other Partner's partners / at Partner's business locations or through other sales channels, and (ii) Goods/Services provided to the customers in other forms and methods. To clarify, the Partner's policy for supply of Goods/Services shall be promptly updated and being applicable.

- b. Không phân biệt đối xử kém ưu đãi hơn giữa Khách Hàng mua Voucher/Hàng Hóa trên Kênh Công Ty so với các khách hàng khác của Đối Tác. \ *Not discriminate the Customers who purchased Voucher/ Goods on the the Company Channel in the way less favorable than other Partner's customers.*
- c. Không tự ý thu thêm tiền của Khách Hàng so với nội dung thông tin Voucher/Hàng Hóa được đăng tải trên Kênh Công Ty trừ trường hợp Khách Hàng sử dụng Voucher để thanh toán một phần giao dịch hoặc sử dụng (các) dịch vụ khác không được ghi nhận trong thông tin về Voucher/Hàng Hóa được đăng tải trên Kênh Công Ty. \ *Not arbitrarily collect additional money from the Customer compared to the description of Voucher/Goods posted on the the Company Application unless the Customer uses other service(s) which is not recorded in the description of Voucher/Goods posted on the Company Channel.*
- d. Trong trường hợp Các Bên có thỏa thuận khác về chất lượng, chính sách về giá của Hàng Hóa/Dịch Vụ, Đối Tác có trách nhiệm thực hiện theo đúng nội dung đã cam kết. \ *If the Parties have agreed otherwise on the quality and price policy of Goods/ Services, the Partner shall comply with the commitments.*
- e. Đối Tác sẽ cung cấp các tài liệu chứng minh đáp ứng các yêu cầu trên trong thời hạn 01 (một) ngày kể từ khi Công Ty có yêu cầu. \ *The Partner shall provide documents proving satisfaction of the above requirements within 01 (one) day after the request from the Company.*

4.3 Cam kết về kỹ thuật \ *Technical undertakings relating to API connection*

Đối Tác tại đây cam kết rằng trong suốt thời gian có hiệu lực của Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán và bất kỳ khoảng thời gian bổ sung nào, Đối Tác sẽ: \ The Partner hereby undertakes that during the validity of the Sales Channel Development Contract and any additional time period, the Partner shall:

- a. Đảm bảo hệ thống của Đối Tác hoạt động ổn định, liên tục 24/7, thông suốt đồng thời duy trì đội ngũ kỹ thuật giám sát, khắc phục ngay khi có sự cố về hệ thống phát sinh. Đối Tác sẽ chịu mọi rủi ro, thiệt hại phát sinh liên quan đến hệ thống của Bên mình. \ *Ensure that the Partner's system operates stably, continuously 24/7, smoothly, and the Partner will maintain a technical team to supervise and fix as soon as any system problem arises. The Partner shall bear all risks and damages arising in relation to its systems.*
- b. Đảm bảo tính chính xác về thông tin thống kê số liệu, phối hợp với Công Ty thực hiện việc đối soát, xác nhận số liệu. \ *Ensure the accuracy of data statistical information, and coordinate with the Company to reconcile and confirm data.*
- c. Chịu trách nhiệm bảo mật hệ thống của mình để tránh hiện tượng truy cập trái phép vào hệ thống của Công Ty thông qua API. \ *Be responsible for security of its system to prevent unauthorized access to the Company's system via API.*
- d. Cung cấp cho Công Ty các thông số kỹ thuật trong trao đổi thông tin giữa hệ thống của Đối Tác và hệ thống của Công Ty. \ *Provide the Company with technical specifications in information exchange between Partner's system and the Company's system.*
- e. Các trách nhiệm khác theo thỏa thuận của Các Bên tại Thỏa Thuận Chung và Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. | *Other obligations as agreed by the Parties under the General Agreement and Sales Channel Development Contract.*

4.4 Cam kết về thông tin, hình ảnh: \ *Undertakings relating to information and images:*

Đối Tác tại đây cam kết rằng trong suốt thời gian có hiệu lực của Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán và bất kỳ khoảng thời gian bổ sung nào, Đối Tác sẽ: \ The Partner hereby undertakes that during the validity of the Sales Channel Development Contract and any additional time period, the Partner shall:

- a. Cung cấp đầy đủ các thông tin, dữ liệu cần thiết, dù được thể hiện dưới dạng hình ảnh, văn bản, âm thanh, bản ghi âm, ghi hình, video hay bất kỳ dạng nào, về: \ *Provide all necessary information and data, whether presented in the form of images, text, sound, audio, sound record, video or any other form, about:*
 - (i) Các thông tin và hình ảnh trung thực, sẵn có của Hàng Hóa/Dịch Vụ; \ *The truthful and available*

information and pictures of the Goods/Services;

- (ii) Thông tin về giá bán, điều kiện và hướng dẫn sử dụng Hàng Hóa/Dịch Vụ; \ *Information on prices, conditions and manuals for use of the Goods/Services;*
- (iii) Thông tin về pháp nhân, mã số thuế, địa chỉ giao dịch, tài khoản giao dịch và chịu trách nhiệm về tính chính xác của các thông tin này; \ *Information about legal entities, tax codes, addresses, transaction accounts and the Partner shall be responsible for the accuracy of this information;*
- (iv) Các thông tin khác có ảnh hưởng đến Hàng Hóa/Dịch Vụ. \ *Other information that affects the Goods/Services.*

- b. Cập nhật kịp thời và thông báo cho Công Ty bất kỳ thay đổi, sửa đổi, điều chỉnh nào về các thông tin nêu tại điều này. Đối với thông tin trực tiếp về Hàng Hóa/Dịch Vụ, bao gồm nhưng không giới hạn ở giá bán và hướng dẫn sử dụng Hàng Hóa/Dịch Vụ, Đối Tác có trách nhiệm cung cấp cho Công Ty tối thiểu 01 (một) Ngày Làm Việc trước ngày áp dụng để cập nhật thông tin. \ *Promptly update and notify the Company of any changes, amendments and adjustments to the information mentioned in this Clause. For information directly relating to the Goods/Services, including but not limited to sale price and manuals of Goods/Services, the Partner shall be responsible for providing the Company those information at least 01 (one) Working Day before the date of application for the purpose of updating information.*
- c. Cam kết chịu trách nhiệm toàn bộ và cuối cùng về tính chính xác, cập nhật, trung thực, hợp pháp và bản quyền, phù hợp với các quy tắc đạo đức, thuần phong mỹ tục của các thông tin nêu tại Điểm a nêu trên. \ *Undertake to bear all and final responsibility for the accuracy, updating, honesty, legality and copyright, compliance with the ethical rules, public decency of the information mentioned in Item a above.*
- d. Cho phép Công Ty sơ duyệt các thông tin theo Điểm a nêu trên và loại bỏ những thông tin không phù hợp trước khi đăng tải trên Kênh Công Ty và các kênh truyền thông, quảng cáo của Công Ty. Để làm rõ, việc sơ duyệt của Công Ty, trong mọi trường hợp, không có giá trị xác nhận hay bảo đảm chất lượng, hình ảnh và các thông tin này đối với bất kỳ bên nào. \ *Allow the Company to review the information according to Item a above and remove inappropriate information before posting on the the Company Application and the media and advertising channels of the Company. To clarify, the review of the Company, in any case, does not constitute confirmation or guarantee of the quality, images and this information to any party.*
- e. Đồng ý và trao cho Công Ty quyền sử dụng dưới bất kỳ hình thức nào, bất kể bằng cách khai thác nhằm mục đích thương mại hoặc phi thương mại bao gồm nhưng không giới hạn việc điều chỉnh, sao chép, sửa đổi, căn chỉnh, đăng tải các thông tin/hình ảnh liên quan tới Hàng Hóa/Dịch Vụ do Đối Tác cung cấp vào các mục đích khác nhau nhằm thực hiện các quyền của bên đại lý theo quy định chi tiết tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán và các mục đích cần thiết khác. \ *Agree and grant the Company the right to use, in any form, regardless of commercial or non-commercial exploitation, including but not limited to modification, copying, amendment, alignment, posting of information/images relating to the Goods/Services provided by the Partner for different purposes in order to provide the Service to the Partner in accordance with the detailed provisions in the Sales Channel Development Contract and other necessary purposes.*
- f. Đối Tác đồng ý rằng việc Đối Tác sử dụng logo, tên thương mại, hình ảnh hoặc các công cụ thương hiệu của Công Ty cho mục đích và trong phạm vi thực hiện Hợp Đồng này được coi như đã được Công Ty cấp quyền sử dụng (license) thứ cấp, không độc quyền, không chuyển nhượng đối với các đối tượng sở hữu trí tuệ này. Công Ty bảo lưu tất cả các quyền đối với tên, dịch vụ, logo, tên thương mại, nhãn hiệu thương mại của mình và các thông tin, hình ảnh do Công Ty tạo ra, việc Đối Tác sử dụng các đối tượng này ngoài mục đích và phạm vi Hợp Đồng này phải được sự chấp thuận trước bằng văn bản của Công Ty. \ *The Partner agrees that the Partner's use of the Company's logos, trade names, images or brand tools for the purpose and to the extent of the performance of this Contract is deemed to have been licensed by the Company for secondary, non-exclusive, non-transferable right to use to these intellectual properties. The Company reserves all rights to its name, Services, logos, trade names, trademarks and information and images created by the Company, the Partner's use of these objects beyond the purpose and scope of this Contract must be approved in writing by the Company in advance.*

4.5 Cam kết xử lý khiếu nại: \ *Undertakings on handling claims:*

Đối Tác cam kết, trong suốt thời gian có hiệu lực của Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán và bất kỳ khoảng thời gian bổ sung nào, phối hợp với Công Ty xử lý các yêu cầu khiếu nại theo quy trình phối hợp xử lý khiếu nại

của Công Ty tại Thỏa Thuận Chung này đồng thời nhanh chóng giải quyết các khiếu nại, tranh chấp với Khách Hàng trên tinh thần thiện chí và chịu trách nhiệm bồi thường cho Khách Hàng đối với những trường hợp phát sinh do lỗi của Đối Tác. \ *The Partner undertakes, during the validity of the Sales Channel Development Contract and any additional time period, to coordinate with the Company in handling complaint in accordance with the complaints handling process of the Company under the General Agreement and to quickly resolve complaints and disputes with Customers in good faith and to be responsible for compensating to the Customer for cases arising due to Partner's faults.*

4.6 Cam kết về thực hiện Chương Trình \ *Undertakings on Program implementation*

Đối Tác tại đây cam kết rằng trong suốt thời gian có hiệu lực của Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán và bất kỳ khoảng thời gian bổ sung nào, Đối Tác sẽ: \ *The Partner hereby undertakes that during the validity of the Sales Channel Development Contract and any additional time period, the Partner shall:*

- a. Thực hiện đầy đủ, chính xác Chương Trình như nội dung thỏa thuận tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán, đảm bảo Voucher phải được sử dụng phù hợp với nội dung Chương Trình ghi nhận tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán và trên Voucher. Trong trường hợp Voucher được sử dụng tại các Điểm Chấp Nhận của bên thứ ba (bao gồm nhưng không giới hạn các bên nhận nhượng quyền, đại lý, chung quyền quản lý), Đối Tác cam kết đảm bảo Voucher có hiệu lực áp dụng với các Điểm Chấp Nhận của bên thứ ba như nội dung thỏa thuận và các thông tin được ghi nhận trên Voucher, đồng thời chịu mọi trách nhiệm thông báo tới từng bên thứ ba đó về nội dung Chương Trình. Đối Tác sẽ miễn trừ cho Công Ty khỏi mọi trách nhiệm liên quan đến việc thông báo với các bên thứ ba đó. \ *Implement the Program fully and exactly as agreed in the Sales Channel Development Contract, ensure that the sold Voucher must be used in accordance with the Program content recorded in the Sales Channel Development Contract and in the Voucher. In the event that the Voucher is used at third-party Acceptance Points (including but not limited to franchisors, agents, and joint management party), Partner undertakes to ensure that the Voucher is applicable at the third party Acceptable Points as agreed and stated in the Voucher, and shall be responsible for notifying such third party of the Program. The Partner will waive the Company from all responsibilities related to the notification to such third parties.*
- b. Cung cấp các thông tin liên quan đến Khách Hàng mà Đối Tác nhận được từ bất kỳ nguồn hợp pháp nào, lưu trữ trên bất kỳ hệ thống nào đã, đang hoặc sẽ có cho Công Ty, bao gồm nhưng không giới hạn thông tin giao dịch, lịch sử mua sắm, họ tên, quốc tịch, số điện thoại, sở thích, xu hướng mua sắm, địa chỉ email, địa điểm, hình ảnh của người dùng, số nhận dạng do chính phủ cấp, dữ liệu sinh trắc học, chủng tộc, ngày sinh, tình trạng hôn nhân, tôn giáo, thông tin sức khỏe, thông tin bảo hiểm. Mỗi bên cam kết tuân thủ các nghĩa vụ tương ứng về bảo vệ thông tin cá nhân theo quy định của pháp luật. \ *Provide information related to the Client that the Partner receives from any legitimate source, stored on any system that has been, is or will be available to the Company, including but not limited to transaction information, shopping history, full name, nationality, phone number, preferences, shopping trends, email address, location, user photos, government-issued identifiers, biometric data, race, date of birth, marital status, religion, health information, insurance information. Each party commits to comply with their respective obligations to protect personal information in accordance with the law.*
- c. Chấp nhận sử dụng Điểm để bù trừ vào giá trị thanh toán của hàng hóa, dịch vụ cung cấp bởi Đối Tác phù hợp với nội dung Hợp Đồng và các quy định của pháp luật. \ *Accept to use Points to offset against the payment value of goods or services provided by the Partner in accordance with the Contract and the provisions of law.*
- d. Đảm bảo cơ sở vật chất, thiết bị, nhân lực đáp ứng yêu cầu của Chương Trình, đảm bảo Khách Hàng tích và sử dụng Điểm theo các điều khoản, điều kiện của Chương Trình và Hợp Đồng. \ *Ensure that facilities, equipment, and human resources meet the Program's requirements, ensure that the Customer earns and uses the Points in accordance with the terms and conditions of the Program and Contract.*
- e. Trừ khi Các Bên có thỏa thuận khác bằng văn bản, Đối Tác sẽ chịu trách nhiệm thực hiện các thủ tục thông báo và/hoặc đăng ký khuyến mại cho các chương trình khuyến mại có liên quan tới Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán theo quy định của Pháp Luật với cơ quan nhà nước có thẩm quyền và chịu mọi trách nhiệm liên quan đến tính hợp pháp, hợp lệ của các chương trình này. Đồng thời, Đối Tác cam kết giữ cho Công Ty khỏi những trách nhiệm, khiếu nại, yêu cầu bồi hoàn, quyết định xử phạt hành chính, liên quan đến hoặc xuất phát từ hành vi vi phạm của Đối Tác liên quan tới Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. \ *Unless otherwise agreed by the Parties in writing, the Partner shall be responsible for carrying out the procedures for notification and/or*

registration of promotions for the Programs related to Sales Channel Development Contract in accordance with Laws with the competent state authorities, and assume all responsibilities relating to the legality and validity of these Programs. At the same time, the Partner commits to hold the Company harmless from any liability, complaint, compensation claim, administrative sanction in connection with or arising from the Partner's violations relating to the Sales Channel Development Contract.

- f. Trường hợp có bất kỳ thay đổi nào liên quan đến Chương Trình, bao gồm nhưng không giới hạn ở nội dung, địa bàn, thời gian chương trình, các ưu đãi, khuyến mại, ngân sách thực hiện, Đối Tác có nghĩa vụ thông báo cho Công Ty tối thiểu 30 (ba mươi) Ngày Làm Việc và phải có sự chấp thuận của Công Ty trước ngày áp dụng. Đối Tác có trách nhiệm thực hiện mọi thủ tục pháp lý liên quan với các cơ quan nhà nước có thẩm quyền đối với các nội dung thay đổi này và việc thay đổi này phải đảm bảo phù hợp với các quy định của Pháp Luật và bảo đảm Khách Hàng đã mua Voucher/ Hàng Hóa thành công phải được sử dụng Hàng Hóa/Dịch Vụ theo Chương Trình đã đăng tải trước đó. *\ In case of any changes relating to the Program, including but not limited to the content, location, program timeline, incentives, promotions, implementation budget, the Partner shall notify the Company at least 30 (thirty) Working Days and shall obtained the Company's approval before the date of application. The Partner shall be responsible for carrying out all relevant legal procedures with the competent authorities for such changes, and such changes shall comply with the regulations of Laws, and the Partner shall ensure the Customers who have successfully purchased the Voucher/Goods could consume Goods/Services according to the Program posted earlier.*
- g. Đối Tác đồng ý rằng Công Ty có quyền tự mình, hoặc phối hợp với các đơn vị khác, thực hiện chương trình khuyến mại ngoài phạm vi chương trình mà Đối Tác đang thực hiện theo Phụ Lục Voucher để giá bán Hàng Hóa/Voucher trở nên cạnh tranh hơn trên thị trường. Để làm rõ, phương thức và chi phí thực hiện các chương trình khuyến mại này của Công Ty sẽ do Công Ty chịu trách nhiệm và quyết định. *\ The Partner agrees that the Company reserves the right to, by itself or in cooperation with other entities, carry out promotions outside the scope of the Program that the Partner is implementing in accordance with the Voucher Appendix so that the price for provision of Goods/Voucher becomes more competitive in the market. To clarify, the Company shall be responsible for and decide the method and cost for implementing these promotions of the Company.*

5. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÔNG TY \ RIGHTS AND OBLIGATIONS OF THE COMPANY

- 5.1. Không phụ thuộc vào bất kỳ nội dung nào của Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán, tùy vào quyết định của mình, Công Ty có thể trì hoãn, tạm ngừng, từ chối đăng tải hoặc ngay lập tức hủy bỏ, gỡ bỏ thông tin của Hàng Hóa/Dịch Vụ, Chương Trình trên Kênh Công Ty nếu Đối Tác vi phạm bất kỳ một điều khoản nào của Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. *\ Regardless of any provision of the Sales Channel Development Contract, the Company may, at its sole discretion, delay, suspend, refuse posting or immediately cancel, remove information of Goods/Services, Program on the the Company Channel if the Partner violates any provision of the Sales Channel Development Contract.*
- 5.2. Công Ty có quyền cho phép Khách Hàng đăng phản hồi, bình luận về Hàng Hóa/Dịch Vụ trên Kênh Công Ty. Đối Tác có thể xem các phản hồi, bình luận của Khách Hàng về Hàng Hóa/Dịch Vụ trên Kênh Công Ty. Trong mọi trường hợp, Công Ty không chịu trách nhiệm về bất kỳ nhận xét, phản hồi, ý kiến nào của Khách Hàng đăng trên Kênh Công Ty và cũng không có nghĩa vụ thông báo cho Đối Tác về các ý kiến, phản hồi này. *\ The Company has the right to allow Customer to post feedback and comments on Goods/Services on the the Company Channel. The Partner can view Customer's feedback and comments regarding Goods/Services on the the Company Channel. In any case, the Company shall not be responsible for any Customer's comments, feedback, and opinions posted on the the Company Channel, and shall not be obliged to notify the Partner of such comments and feedback.*
- 5.3. Công Ty có quyền tự mình thực hiện chương trình khuyến mại ngoài các chương trình khuyến mại (nếu có) mà Đối Tác đang thực hiện cho Hàng Hóa/Dịch Vụ để giá cung ứng Hàng Hóa/Dịch Vụ trở nên cạnh tranh hơn trên thị trường. Để làm rõ, phương thức và chi phí thực hiện các chương trình khuyến mại của Công Ty sẽ do Công Ty chịu trách nhiệm và quyết định. *\ The Company shall have right to carry out the promotion by itself in addition to the promotions (if any) that the Partner is carrying out for Goods/Services so that price for provision of Goods/Services become more competitive in the market. To clarify, the Company shall be responsible for and decide the method and cost for implementing promotions of the Company.*
- 5.4. Công Ty có quyền sở hữu trí tuệ theo quy định Pháp Luật đối với mọi hình ảnh, tài liệu, bài viết, thiết kế do Công Ty thiết kế cho mục đích giới thiệu, bán Voucher/Hàng Hóa cho Khách Hàng trừ những hình ảnh, nội

dung được cung cấp bởi Đối Tác. \ *The Company has the intellectual property rights in accordance with Laws in respect of all images, documents, articles and designs made by the Company for the purpose of introducing, selling Voucher/Goods to Customers except for images and content provided by the Partner.*

- 5.5. Công Ty có quyền yêu cầu Đối Tác tự kiểm duyệt biên tập, chỉnh sửa lại thông tin, hình ảnh Đối Tác tự đăng tải trên Kênh Công Ty (nếu có) đồng thời Công Ty có quyền từ chối lưu trữ và không hiển thị, truyền thông, quảng cáo các nội dung, thông tin, hình ảnh của Đối Tác tại bất cứ thời điểm nào mà không phải chịu trách nhiệm đối với mọi thiệt hại phát sinh (nếu có) trong trường hợp Công Ty nhận thấy các hình ảnh, nội dung, thông tin này trái Pháp Luật hoặc vi phạm chính sách của Công Ty. \ *The Company has right to require the Partner to censor, edit, correct information and images which the Partner, by itself, has posted on the the Company Application (if any), and the Company has right to refuse storing and displaying, communicating, advertising the content, information and images of the Partner at any time without being liable for any damages incurred (if any) if the Company thinks these images, content and information is illegal or violating the Company's policy.*
- 5.6. Công Ty có trách nhiệm đảm bảo các thông tin, hình ảnh hiển thị của Hàng Hóa/Dịch Vụ trên Kênh Công Ty là chính xác theo các tài liệu, hình ảnh cung cấp bởi Đối Tác. \ *The Company shall be responsible for ensuring the displayed information and images of Goods/Services on the the Company Channel is accurate according to the documents, images provided by the Partner.*
- 5.7. Công Ty có trách nhiệm đảm bảo kết nối hệ thống và dịch vụ để Đối Tác cho phép Khách Hàng thực hiện tích, tiêu Điều và thực hiện giao dịch tại các Điểm Chấp Nhận theo thỏa thuận. | *The Company is responsible for ensuring the connection of systems and services to the Partner allowing the Customer to earn, spend and perform transactions at Acceptance Points as agreed.*
- 5.8. Công Ty có trách nhiệm tiếp nhận và chuyển cho Đối Tác xử lý các khiếu nại theo thỏa thuận của Các Bên. \ *The Company shall be responsible for receiving and forwarding to the Partner complaints to handle as agreed by the Parties.*
- 5.9. Công Ty có trách nhiệm đảm bảo các điều kiện kinh doanh và quyền được kinh doanh theo quy định của Pháp Luật. \ *The Company shall be responsible for ensuring the business conditions and the right to operate the Services in accordance with the Laws.*
- 5.10. Công Ty có trách nhiệm xây dựng Kênh Công Ty và các Kênh Công Ty , phần mềm, giải pháp kỹ thuật/nền tảng công nghệ có liên quan (“**Công Nghệ**”) đảm bảo tuân thủ các quy định của Pháp Luật liên quan và có quyền sở hữu trí tuệ đối với tất cả các tài sản này. \ *The Company is responsible for building the the Company Channel and the the Company Channels, software, related technical solutions/technology platforms (“Technology”) in accordance with all relevant Laws and shall have intellectual property rights with respect to all these assets.*

6. PHẠT VI PHẠM VÀ BỒI THƯỜNG THIẾT HẠI \ PENALTY AND COMPENSATION FOR DAMAGE

- 6.1. Trường hợp một Bên vi phạm bất cứ điều khoản nào của Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán và Thỏa Thuận Chung này (“**Bên Vi Phạm**”), Bên còn lại (“**Bên Bị Vi Phạm**”) có quyền gửi thông báo yêu cầu Bên vi phạm khắc phục trong thời hạn hợp lý kể từ ngày nhận được thông báo. Nếu Bên Vi Phạm (i) không khắc phục và/hoặc không hoàn thành việc khắc phục trong thời hạn được yêu cầu hoặc (ii) vi phạm đó không thể khắc phục được (gọi chung là “**Sự Kiện Vi Phạm**”) thì Bên Vi Phạm phải chịu phạt 08% (tám phần trăm) giá trị của nghĩa vụ bị vi phạm và theo quy định tại Bộ Chính Sách Đối Tác. \ *In case a Party breaches any terms of the Sales Channel Development Contract and this General Terms (“Defaulting Party”), the other party (“Non-defaulting Party”) shall be entitled to send a notice requesting the Defaulting Party to remedy within a reasonable period from the date of receiving the notice. If the Defaulting Party (i) fails to remedy and/or fails to complete the remedy within the required period or (ii) such breach cannot be remedied (collectively referred to as the “Event of Default”), the Defaulting Party shall be subject to a penalty of 8% (eight percent) of the value of the breached obligation and under the provisions of the Partner Policy Package.*
- 6.2. Ngoài trách nhiệm chịu phạt vi phạm hợp đồng theo quy định tại Điều 6.1, Bên Vi Phạm Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán còn có trách nhiệm bồi thường cho Bên Bị Vi Phạm toàn bộ thiệt hại phát sinh từ hành vi vi phạm và thực hiện mọi biện pháp cần thiết để phục hồi các lợi ích vật chất và phi vật chất của Bên bị vi phạm để phục hồi danh tiếng và uy tín của Bên Bị Vi Phạm. \ *In addition to penalties for breach of contract in*

accordance with Clause 6.1, the Defaulting Party breaching the Sales Channel Development Contract shall also be responsible for compensating the Non-defaulting Party for all damages arising from such breach and shall take all necessary measures to recover the physical and non-physical benefits of the Non-defaulting Party to reinstate the Non-defaulting Party's reputation and prestige.

- 6.3 Trường hợp Đối Tác vi phạm nhưng vì bất kỳ lý do nào Công Ty phải liên đới chịu trách nhiệm cùng với Đối Tác đối với bên thứ ba, bao gồm nhưng không giới hạn trách nhiệm phát sinh từ khiếu nại và/hoặc tranh chấp của Khách Hàng mà không do lỗi của Công Ty thì Đối Tác phải bồi thường cho Công Ty toàn bộ thiệt hại, kể cả các chi phí để Công Ty xử lý và/hoặc giảm bớt thiệt hại từ vi phạm đó. *\ In case the Partner breaches, but for any reason, the Company must be jointly responsible with the Partner to the third party, including but not limited to, liability arising from claims and/or disputes from Customer without fault of the Company, the Partner shall indemnify the Company for all damages, including expenses for the Company to handle and/or mitigate damages from such breach.*
- 6.4 Công Ty có quyền khấu trừ bất kỳ khoản nợ, phạt vi phạm, bồi thường thiệt hại và các nghĩa vụ tài chính khác của Đối Tác vào bất kỳ khoản thanh toán nào Công Ty phải trả cho Đối Tác quy định tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. *\ The Company has right to deduct any of the Partner's debts, penalties, compensation and other financial obligations from any payment which the Company must pay the Partner in accordance with the Sales Channel Development Contract.*

7. BẤT KHẢ KHÁNG \ FORCE MAJEURE

- 7.1. Sự Kiện Bất Khả Kháng là các sự kiện xảy ra một cách khách quan, nằm ngoài tầm nhận biết và kiểm soát của Các Bên, bao gồm nhưng không giới hạn thiên tai, dịch bệnh, chiến tranh, đình công, sự thay đổi trong chủ trương, chính sách, Pháp Luật của Nhà nước; mọi trường hợp khó khăn về tài chính không được xem là Sự Kiện Bất Khả Kháng. *\ Force Majeure Event means an event occurring in an objective manner, beyond the awareness and control of the Parties, including but not limited to natural disasters, wars, strikes, and changes on principles, policies, Laws of the State; all financial hardship is not considered as a Force Majeure Event.*
- 7.2. Việc không thực hiện hoặc trì hoãn thực hiện nghĩa vụ của một Bên sẽ không bị xem là vi phạm nếu do Sự Kiện Bất Khả Kháng với điều kiện: *\ Failure to perform or delay in the performance of a Party's obligations shall not be deemed to be a breach if this is due to a Force Majeure Event, provided that:*
- a. Sự Kiện Bất Khả Kháng là nguyên nhân trực tiếp và đáng kể gây ra sự cản trở hoặc làm chậm trễ việc thực hiện nghĩa vụ đó; *\ Force Majeure Event is the direct and significant cause of the obstruction or delay in the performance of such obligation;*
- b. Bên bị tác động phải thông báo ngay cho Bên còn lại về việc xảy ra Sự Kiện Bất Khả Kháng và sẽ cố gắng tới mức tối đa để giải quyết hoặc hạn chế đến mức tối thiểu tác động của sự kiện đó với tất cả sự khẩn trương hợp lý. Trong thời hạn 02 (hai) Ngày Làm Việc phải gửi cho Bên còn lại một văn bản nêu rõ các nguyên nhân trở ngại cho việc thực hiện nghĩa vụ và biện pháp khắc phục thiệt hại đang được áp dụng; *\ The affected Party shall immediately notify the other Party of the occurrence of a Force Majeure Event and shall endeavor to handle or mitigate its impact with reasonable urgency. Within 02 (two) Working Days, the affected Party shall send the other Party a written description of the causes being the obstacle to the performance of the obligations and remedial measures for damages currently in application;*
- c. Tiếp tục thực hiện các nghĩa vụ khác quy định trong Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán mà không bị ảnh hưởng bởi Sự Kiện Bất Khả Kháng. *\ The affected Party shall continue to perform other obligations stipulated in the Sales Channel Development Contract which is not affected by Force Majeure Event.*
- 7.3. Các Bên phải tiếp tục thực hiện nghĩa vụ của mình khi Sự Kiện Bất Khả Kháng không còn, trừ trường hợp Các Bên có thỏa thuận khác. *\ The Parties shall resume the performance of their obligations when the Force Majeure Event is no longer exist, unless otherwise agreed by the Parties.*

8. CHẤM DỨT \ TERMINATION

- 8.1. Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán chấm dứt trong các trường hợp sau: *\ The Sales Channel Development Contract terminates in the following cases:*
- a. Một Bên thông báo cho Bên còn lại bằng văn bản về việc không tiếp tục gia hạn Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán ít nhất 10 (mười) ngày trước khi kết thúc thời hạn của Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán; hoặc *\ One Party*

notifies the other Party in writing of discontinuing the the Sales Channel Development Contract at least 10 (ten) days before the end of the term of the Sales Channel Development Contract; or

- b. Các Bên cùng thỏa thuận bằng văn bản về việc chấm dứt Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán; hoặc *\ The Parties agree in writing to terminate the Sales Channel Development Contract; or*
- c. Một Bên đơn phương chấm dứt Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán do các Sự Kiện Bất Khả Kháng kéo dài liên tục quá 30 (ba mươi) ngày gây ảnh hưởng đến việc thực hiện Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán; hoặc *\ One Party unilaterally terminates the Sales Channel Development Contract due to Force Majeure Events that persist for more than 30 (thirty) days and affects the performance of the Sales Channel Development Contract; or*
- d. Một trong Các Bên tiến hành các thủ tục giải thể (tự nguyện hay bắt buộc) hoặc lâm vào tình trạng phá sản hoặc đình chỉ hoạt động; hoặc *\ One of the Parties is undergoing the dissolution process (whether voluntary or not) or becomes bankrupt, or suspends its operation; or*
- e. Bên Bị Vi Phạm có quyền đơn phương chấm dứt Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán ngay lập tức bằng cách gửi thông báo cho Bên Vi Phạm nếu xảy ra Sự Kiện Vi Phạm và vi phạm đó là vi phạm nghiêm trọng. Vi phạm nghiêm trọng được hiểu là những vi phạm có thể làm tổn hại trực tiếp đến lợi ích, uy tín của Bên Bị Vi Phạm trên thị trường và nếu tiếp tục thực hiện Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán thì Bên Bị Vi Phạm cho rằng sẽ có khả năng gánh chịu thêm nhiều thiệt hại (bao gồm thiệt hại trực tiếp và/hoặc gián tiếp); hoặc *\ the Non-defaulting Party has the right to unilaterally terminate the Sales Channel Development Contract immediately by giving notice to the Defaulting Party in case of Event of Default which is caused by a material breach. Material breaches are understood as breaches that may directly damage the interests and reputation of the Breached Party in the market and if the Sales Channel Development Contract continues to be performed, the Breached Party contends that it will likely incur additional damages (including direct and/or indirect damages); or*
- f. Công Ty thực hiện quyền tạm dừng và/hoặc đơn phương chấm dứt Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán bằng cách gửi thông báo trước cho Đối Tác khi xảy ra một trong các trường hợp sau: *\ The Company reserves the right to suspend Services and/or unilaterally terminate the Sales Channel Development Contract by giving prior notice to the Partner when one of the following occurs:*
 - (i) Công Ty thực hiện một hoặc một vài thay đổi bao gồm nhưng không giới hạn thay đổi về chiến lược, định hướng, mô hình kinh doanh làm ảnh hưởng đến việc thực hiện Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán với Đối Tác; *\ The Company makes one or several changes including but not limited to changes in strategy, orientation, business model, scope of Services affecting the performance of the Sales Channel Development Contract with the Partner;*
 - (ii) Công Ty không chấp nhận chính sách tích điểm hoặc điều chỉnh tích chính sách tích điểm Đối Tác đề xuất; *\ The Company does not agree with the Partner's accumulation of point policy or the amendment of accumulation of point policy proposed by the Partner.*
 - (iii) Đối Tác vi phạm bất kỳ quy định nào tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán và không khắc phục vi phạm trong thời hạn 07 (bảy) ngày kể từ khi nhận được thông báo của Công Ty về việc vi phạm đó; *\ The Partner breaches any provision of the Sales Channel Development Contract and does not remedy such breach within 07 (seven) days of receiving notice from the Company about such breach;*
 - (iv) Hàng Hóa/Dịch Vụ là dịch vụ/hàng hóa kém chất lượng, hàng giả, hàng nhập lậu, hết hạn sử dụng, nhái thương hiệu, vi phạm quyền sở hữu trí tuệ, hoặc Đối Tác gian dối trong việc cung cấp cho Công Ty các thông tin, hình ảnh về Hàng Hóa/Dịch Vụ; *\ Goods/Services are goods/services of poor quality, counterfeit, smuggled, expired, trademark counterfeit, infringing intellectual property rights, or the Partner fraudulently provides the Company with information, images of the Goods/Services;*
 - (v) Cơ quan nhà nước có thẩm quyền ban hành lệnh, quyết định, bản án hoặc bất kỳ văn bản tương đương về bất kỳ hành vi vi phạm pháp luật hoặc vi phạm liên quan đến Dịch Vụ/Hàng Hóa của Đối Tác; *\ A competent authority issues orders, decisions, judgments or any equivalent document of any violations of laws or violation relating to the Services/Goods;*
 - (vi) Đối Tác ngừng hoạt động, tạm ngừng hoặc có nguy cơ ngừng hoạt động trên 10 (mười) ngày vì bất kỳ lý do gì trừ trường hợp Bất Khả Kháng. *\ The Partner ceases operation, suspends or is in danger of ceasing to operate for more than 10 (ten) days for any reason except for a Force Majeure Event.*

- g. Đối Tác thực hiện quyền đơn phương chấm dứt Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán theo quy định tại Thỏa Thuận Chung. \ *The Partner exercises the right to unilaterally terminate the Sales Channel Development Contract in accordance with the General Terms.*
- 8.2. Trong mọi trường hợp chấm dứt Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán, Các Bên phải hoàn thành các nghĩa vụ còn tồn đọng, hoàn tất việc tất toán các nghĩa vụ tài chính, giải quyết các tra soát, khiếu nại có liên quan đến việc thực hiện các nội dung theo quy định tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. \ *In all cases of termination of the Sales Channel Development Contract, the Parties shall complete outstanding obligations, complete the settlement of financial obligations, and deal with any queries or complaints relating to the performance of the Sales Channel Development Contract.*
- 8.3. Việc chấm dứt Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán không làm chấm dứt quyền và nghĩa vụ của mỗi Bên đối với Khách Hàng. Các Bên có nghĩa vụ tiếp tục thực hiện các nghĩa vụ, trách nhiệm của mình với Khách Hàng. \ *The termination of the the Sales Channel Development Contract does not terminate each Party's rights and obligations to the Customer. The Parties shall continue to perform their obligations and responsibilities to the Customer.*
- 8.4. Các điều khoản sau đây của Thỏa Thuận Chung này vẫn tiếp tục duy trì hiệu lực đối với Đối Tác sau khi Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán chấm dứt: các quy định về bảo mật thông tin, bồi thường thiệt hại và phạt vi phạm hợp đồng và các điều khoản khác cần thiết để áp dụng và duy trì hiệu lực của các điều khoản này. \ *The following terms of this Sales Channel Development Contract will continue to apply to Partner after the Sales Channel Development Contract terminates: provisions on information security, compensation for damages and penalties for breach of contract and other provisions necessary to apply and maintain the validity of these terms.*

9. BẢO MẬT \ CONFIDENTIALITY

- 9.1 Bên nhận hoặc được cung cấp thông tin ("**Bên Nhận Thông Tin**") cam kết rằng, trong thời gian hiệu lực của Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán và sau khi Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán chấm dứt, Bên Nhận Thông Tin sẽ tuyệt đối bảo mật các thông tin mật ("**Thông Tin Mật**") của bên đã tiết lộ/cung cấp thông tin ("**Bên Tiết Lộ**"). Theo đó, Bên Nhận Thông Tin không được tiết lộ Thông Tin Mật cho bất kỳ bên thứ ba nào, dù là trực tiếp hay gián tiếp, trong bất kỳ tình huống nào, khi không có sự đồng ý bằng văn bản của của Bên Tiết Lộ trừ trường hợp quy định tại Điều 9.2 dưới đây. \ *The Party receiving or being provided with information ("Disclosed Party") undertakes that, during the term of the Sales Channel Development Contract and after the Sales Channel Development Contract is terminated, the Disclosed Party will keep the confidential information confidential ("Confidential Information") of the Party disclosing/providing the information ("Disclosing Party"). Accordingly, the Disclosed Party may not disclose the Confidential Information to any third party, whether directly or indirectly, under any circumstances, without the Disclosing Party's written consent unless otherwise provided in Article 9.2 below.*

Cho mục đích quy định tại đây, Thông Tin Mật được hiểu là các thông tin bao gồm nhưng không giới hạn các điều khoản của Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán và Thỏa Thuận Chung và/hoặc các thông tin, dữ liệu, văn bản được tạo ra do liên quan đến hoặc phát sinh từ việc thực hiện Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán, các thông tin, dữ liệu, văn bản được Bên Tiết Lộ cung cấp cho Bên Nhận Thông Tin cho dù dưới bất kỳ hình thức nào để thực hiện Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. Ngoài ra, Thông Tin Mật còn bao gồm nhưng không giới hạn các thông tin liên quan đến bí mật kinh doanh, bí mật công nghệ, bí quyết thương mại, thông tin liên quan đến Khách Hàng, kiến thức hoặc các thông tin khác về hoặc phục vụ cho tiếp thị tài chính, kinh doanh của Bên Tiết Lộ. \ *For the purposes set forth in this article, the Confidential Information is interpreted as information including but not limited to the terms of the Sales Channel Development Contract and the General Terms and/or information, data, documents generated by or in connection with the performance of the Sales Channel Development Contract, information, data and documents provided by the Disclosing Party to the Disclosed Party in any way to perform the Sales Channel Development Contract. In addition, Confidential Information also includes but is not limited to information relating to business secrets, technological secrets, trade secrets, information relating to Customers, knowledge or other information about or for the financial and business marketing of the Disclosing Party.*

- 9.2 Nghĩa Vụ Bảo Mật sẽ được loại trừ nếu nếu Thông Tin Mật: \ *Confidential obligation will be excluded if the Confidential Information:*
- a. Đã được phổ biến rộng rãi trong công chúng bởi Bên Tiết Lộ; \ *Has been widely popularized in the public by*

the Disclosing Party;

- b. Được Bên Nhận Thông Tin, cung cấp cho nhân viên, chuyên gia tư vấn tài chính, pháp lý hoặc nhà thầu của Bên Nhận Thông Tin vì mục đích thực hiện các nghĩa vụ của Bên đó theo Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán và Thỏa Thuận Chung này, với điều kiện là Bên đó phải chịu trách nhiệm và đảm bảo các đối tượng được tiết lộ Thông Tin Mật phải tuân thủ quy định bảo mật như nội dung của Mục 1 trên đây; *\Is provided by the Disclosed Party to the Disclosed Party's personnel, financial, legal, consultants, or contractors for the purpose of fulfilling that Party's obligations under the Sales Channel Development Contract and this General Terms, provided that the Party is responsible and ensures that the subjects being disclosed with the Confidential Information comply with the confidentiality provisions of Section 1 above;*
 - c. Do Bên Nhận Thông Tin tự phát triển và/hoặc nhận được từ một bên thứ ba độc lập với việc thực hiện Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán và Thỏa Thuận Chung này mà không chịu bất kỳ nghĩa vụ bảo mật nào; hoặc *\Is developed by the Disclosed Party and/or received from a third party independent of the performance of this Sales Channel Development Contract and this General Terms without being bound by any confidentiality obligations; or*
 - d. Được yêu cầu tiết lộ bởi cơ quan có thẩm quyền hoặc bất kỳ tòa án có thẩm quyền xét xử thích hợp nào đối với Bên Nhận Thông Tin. *\Is required to be disclosed by the competent authority or any court of competent jurisdiction over the Disclosed Party.*
 - e. Được Công Ty chia sẻ cho: *\Is disclosed by the Company to:*
 - (i) cổ đông của Công Ty, các công ty con, công ty liên kết, các công ty trong mô hình nhóm công ty, các đơn vị có liên quan khác của Công Ty; và *\shareholders of the Company, subsidiaries, affiliates, companies in the group company model, other relevant entities of the Company; and*
 - (ii) các bên thứ ba khác triển khai các công việc nghiên cứu, hỗ trợ, phát triển Kênh Công Ty, Merchant Site bao gồm nhưng không giới hạn, chuyên gia tư vấn, đối tác tiếp thị; nhà cung cấp dịch vụ máy chủ, dịch vụ công nghệ thông tin, nhà cung cấp lưu trữ đám mây; đối tác quảng cáo và nhà cung cấp nền tảng quảng cáo; nhà cung cấp phân tích dữ liệu; các đối tác nghiên cứu, bao gồm cả những người thực hiện khảo sát hoặc dự án nghiên cứu hợp tác với Công Ty hoặc thay mặt Công Ty. *\ other third parties carrying out research, support, and development of the Company Channel, Merchant Site including but not limited to consultants, marketing partners; server service providers, information technology service providers, cloud storage providers; advertising partners and advertising platform vendors; data analysis providers; research partners, including those conducting surveys or research projects in cooperation with the Company or on behalf of the Company.*
- 9.3 Bên Nhận Thông Tin đồng ý rằng bất cứ vi phạm nào đối với Nghĩa Vụ Bảo Mật thông tin này có thể gây ra những tổn hại không thể khôi phục được với Bên Tiết Lộ, theo đó Bên Tiết Lộ sẽ có quyền tìm kiếm các biện pháp để giảm nhẹ thiệt hại và buộc Bên Nhận Thông Tin bồi thường toàn bộ thiệt hại thực tế. Thêm vào đó, Đối Tác tại đây đồng ý rằng thông tin liên quan đến Khách Hàng mà Công Ty cung cấp cho Đối Tác để thực hiện Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán là các Thông Tin Mật có tính chất quan trọng, trường hợp Đối Tác vi phạm quy định của thỏa thuận bảo mật này làm lộ thông tin Khách Hàng, Đối Tác phải chịu mức phạt vi phạm là 500.000.000 VNĐ cho bất kỳ vi phạm thỏa thuận bảo mật nào. *\ The Disclosed Party agrees that any breach of this Confidentiality Obligation may cause irreversible harm to the Disclosing Party, therefore, the Disclosing Party will have the right to seek measure to mitigate damages and to require the Disclosed Party to indemnify all actual damages. In addition, the Partner hereby agrees that the information relating to the Customer that the Company provides to the Partner for the performance of the Sales Channel Development Contract is the Confidential Information that is of a material nature, in the case of the Partner violating the provisions of this confidentiality agreement resulting in disclosure of Customer's information, the Partner information is subject to a fine of VND 500,000,000 for any breach of this confidentiality agreement.*
- 9.4 Ngay khi Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán chấm dứt hoặc theo yêu cầu của Bên Tiết Lộ, Bên Nhận Thông Tin và/ hoặc người của Bên Nhận Thông Tin, có được hoặc đang nắm giữ Thông Tin Mật dưới hình thức văn bản giấy và dữ liệu điện tử nào sẽ: *\ As soon as the Sales Channel Development Contract terminates or at the request of the Disclosing Party, the Disclosed Party and/or the personnel of the Disclosed Party, obtaining or holding Confidential Information in the form of physical media and electronic data, shall:*

- a. Hoàn trả trong thời hạn không quá 48 giờ kể từ ngày nhận được yêu cầu hoàn trả của Bên Tiết Lộ trừ các trường hợp được Các Bên có thỏa thuận khác; hoặc *\ return within a period of no more than 48 hours from the date of receipt of the returning request by the Disclosing Party unless otherwise agreed by the Parties; or*
- b. Dùng mọi nỗ lực hợp lý để hủy và/hoặc xóa bỏ vĩnh viễn các Thông Tin Mật và xác nhận bằng văn bản việc Bên Nhận Thông Tin đã thực hiện yêu cầu hủy này. Thông Tin Mật dưới hình thức điện tử, hoặc các ghi chú, phân tích, tổng hợp, nghiên cứu, diễn giải hoặc các văn bản hoặc tài liệu khác dưới bất kỳ hình thức nào mà được chuẩn bị trên cơ sở hoặc được Bên Nhận Thông Tin tạo ra từ Thông Tin Mật của Bên Tiết Lộ phải được hủy ngay trong phạm vi cho phép của Pháp Luật; hoặc *\ Use all reasonable efforts to destroy and/or permanently delete Confidential Information and confirm in writing that the Disclosed Party has complied with this destruction request. The Confidential Information, which is in the form of electronic media, or notes, analysis, aggregation, research, interpretation or other documents or documents in any form, and which is prepared on the basis or received by the Disclosed Party generated from the Disclosing Party's Confidential Information, must be destroyed immediately to the extent permitted by Law; or*
- c. Trong trường hợp phải lưu trữ Thông Tin Mật theo quy định của Pháp Luật, Bên Nhận Thông Tin phải thực hiện việc lưu trữ Thông Tin Mật theo đúng quy định của Pháp Luật, và/hoặc thông lệ bảo mật cao nhất, giữ kín và hạn chế đối đa quyền tiếp cận các Thông Tin Mật. *\ In the event that Confidential Information is required to be stored in accordance with the Law, the Disclosed Party must store the Confidential Information in accordance with the Law, and/or highest standard of security and confidentiality, and restrict as much as possible the access to the Confidential Information.*

10. THÔNG BÁO \ NOTICE

- 10.1 Trừ khi Các Bên có thỏa thuận khác, bất kỳ một yêu cầu, sự trao đổi hay thông báo hoặc các hình thức giao dịch khác được phép hoặc bị đòi hỏi thực hiện (gọi chung là “**Thông Báo**”), sẽ phải được thực hiện bằng văn bản trừ trường hợp có thỏa thuận khác đi tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán và gửi tới Người Đại Diện có thẩm quyền của Các Bên. Thông Báo được xem là đã nhận khi: *\ Unless the Parties otherwise agree, any request, exchange or notice or other form of transaction is permitted or required to be made (collectively, "Notice"), shall be done in writing unless otherwise agreed in the Sales Channel Development Contract and sent to the Authorized Representative of the Parties. Notice is deemed to have been received when:*
 - a. nếu gửi trực tiếp, vào thời điểm giao nhận Thông Báo hoặc từ chối nhận Thông Báo được giao đó; *\ if sent directly, at the time the Notice is delivered or refused to receive the Notice being given;*
 - b. nếu gửi bằng dịch vụ bưu điện cước phí trả trước, vào 03 (ba) ngày sau ngày gửi (hoặc 07 (bảy) ngày sau ngày gửi nếu gửi đến hoặc từ một địa chỉ bên ngoài lãnh thổ Việt Nam); *\ if sent by prepaid post service, on the third (3rd) day after the date of sending (or seventh (7th) day after the date of sending if sent to or from an address outside the territory of Vietnam);*
 - c. nếu gửi bằng fax, khi hệ thống fax của bên gửi phát ra một thông báo xác nhận việc gửi thành công toàn bộ Thông Báo trừ khi, trong thời hạn tám giờ sau khi gửi fax, bên nhận thông báo cho bên gửi rằng bên đó chưa nhận được toàn bộ Thông Báo; hoặc *\ if sent by fax, when the sender's fax system issues a message confirming the successful sending of the entire Notice unless, within eight hours after sending the fax, the receiving party notifies the sender that that has not received the full Notice; or*
 - d. khi nhận được toàn bộ Thông Báo nếu gửi bằng thư điện tử (email) hoặc bất kỳ phương thức thông tin điện tử nào khác. *\ when receiving the full Notice if sent by email or any other electronic means of information.*
- 10.2 Mọi thay đổi về thông tin liên lạc của một Bên phải được thông báo bằng văn bản hoặc email cho Bên còn lại trước một thời gian hợp lý. Bên gửi Thông Báo sẽ vẫn được xem là đã gửi Thông Báo hợp lệ đến địa chỉ và/hoặc email của Bên còn lại nếu Bên gửi Thông Báo không được thông báo về các thay đổi thông tin liên lạc mới của Bên nhận Thông Báo. *\ Any changes to a Party's contact information must be notified in writing or email to the other Party prior to a reasonable time. The Party that sends the Notice will still be deemed to have sent a valid Notice to the other Party's address an /or email if the Party sending the Notice is not notified of the receiving Party's communication changes.*

11. LUẬT ĐIỀU CHỈNH VÀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP \ GOVERNING LAW AND DISPUTE SETTLEMENT

- 11.1 Thỏa Thuận Chung và Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán được điều chỉnh và giải thích theo luật Việt Nam. **

The General Terms and the Sales Channel Development Contract are governed by and construed in accordance with the laws of Vietnam.

- 11.2 Trong trường hợp có bất kỳ tranh chấp nào liên quan đến việc ký kết và thực hiện Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán, Các Bên sẽ giải quyết thông qua thương lượng. Nếu tranh chấp không thể giải quyết bằng thương lượng trong thời hạn 30 (ba mươi) ngày kể từ ngày phát sinh tranh chấp thì tranh chấp đó sẽ được giải quyết bằng trọng tài tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) theo Quy tắc tổ tụng trọng tài của trung tâm này. *\ In the event of any dispute regarding the formation and performance of the Sales Channel Development Contract, the Parties will resolve through negotiation. If the dispute cannot be resolved by negotiation within 30 (thirty) days from the date the dispute arose, then the dispute will be resolved by arbitration at the Vietnam International Arbitration Center (VIAC) according to its Rules of Arbitration.*

12. ĐIỀU KHOẢN CHUNG \ MISCELLANEOUS TERMS

- 12.1 Không Bên nào được chuyển nhượng bất kỳ quyền và/hoặc nghĩa vụ nào tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán cho bất kỳ bên thứ ba nào nếu không được sự đồng ý bằng văn bản của Bên còn lại trừ trường hợp: *\ Neither Party may assign any rights and/or obligations under the Sales Channel Development Contract to any third party without the written consent of the other Party except:*
- a. Việc chuyển nhượng là hệ quả của việc chia, tách, hợp nhất, sáp nhập doanh nghiệp với điều kiện Bên chuyển nhượng hoặc chuyển giao phải thông báo cho Bên còn lại trong vòng 05 (năm) Ngày Làm Việc kể từ ngày có quyết định về việc tổ chức lại doanh nghiệp; và *\ The transfer is a consequence of the division, separation, consolidation or merger of an enterprise provided that the assigning or transferring Party must notify the other Party within 05 (five) Business Days from the date the decision on reorganization of enterprises is issued; and*
- b. Công Ty chuyển nhượng Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán cho một bên thứ ba là bên liên kết của Công Ty. Để làm rõ, bên liên kết của Công Ty được hiểu là các công ty do Công Ty nắm quyền sở hữu hoặc các công ty nắm quyền sở hữu trực tiếp hoặc gián tiếp Công Ty từ 50% vốn điều lệ trở lên. *\ The Company transfers the Sales Channel Development Contract to a third party that is a affiliate of the Company. For clarification, affiliate of the Company is understood to be the company owned by the Company or the compan directly or indirectly owning the Company at 50% or more of charter capital.*
- 12.2 Nếu bất kỳ quy định tại Thỏa Thuận Chung, Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán bị tuyên vô hiệu toàn bộ hoặc từng phần thì hiệu lực của các quy định còn lại trong Thỏa Thuận Chung, Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán không bị ảnh hưởng. *\ If any provision of the General Terms or the Sales Channel Development Contract is declared invalid in whole or in part, the validity of the remaining provisions of the Sales Channel Development Contract and the General Terms is not affected.*
- 12.3 Để tránh nhầm lẫn, trừ trường hợp Các Bên có thỏa thuận khác, không có quy định nào trong Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán sẽ được hiểu là: *\ For avoidance of doubt, unless the Parties otherwise agree, nothing in the Sales Channel Development Contract will be construed as:*
- a. Một Bên là người lao động của Bên còn lại; *One Party is an employee of the other;*
- b. Cấu thành một hình thức hợp tác kinh doanh (BCC) hay liên doanh nào giữa Các Bên; và *\ Constitute a form of business cooperation contract (BCC) or joint venture between the Parties; and*
- c. Đối Tác có quyền thực hiện hoặc chấp nhận bất kỳ thỏa thuận, đề nghị hoặc tuyên bố nào nhân danh Công Ty. *\ The Partner will be authorized to make or accept any agreement, offer or statement on behalf of the Company.*
- d. Làm phát sinh bất kỳ nghĩa vụ hoặc trách nhiệm nào thay cho hoặc ràng buộc Bên kia ngoài các nghĩa vụ và quyền hạn theo quy định tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. *\ Giving rise to any obligation or liability on behalf of or binding the other Party other than the obligations and rights set forth in the Sales Channel Development Contract.*
- 12.4 Trách nhiệm pháp lý của Công Ty đối với Đối Tác trong mọi trường hợp sẽ không vượt quá khoản Phí CSKH và Thù Lao Đại Lý mà Công Ty nhận được từ Đối Tác theo quy định tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. *\ The Company's legal liability to the Partner in any case shall not exceed the Customer Care Fees and Agent Remuneration that the Company receives from the Partner in accordance with the Sales Channel Development Contract.*

- 12.5 Các Bên đã tự do xem xét hợp đồng và tình nguyện ký kết vào Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán và chấp thuận Thỏa Thuận Chung này. Do đó, Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán và Thỏa Thuận Chung sẽ không là hợp đồng mẫu và sẽ được giải thích một cách công bằng giữa Các Bên. *\ The Parties have freely reviewed the contract and voluntarily signed into the Sales Channel Development Contract and accepted this General Terms. Therefore, the Sales Channel Development Contract and the General Terms will not be a model contract and will be explained fairly between the Parties..*
- 12.6 Các Bên đồng ý rằng Công Ty có thể điều chỉnh, thay đổi quy định tại Thỏa Thuận Chung, Bộ Chính Sách Đối Tác và/hoặc các quy trình, chính sách có liên quan vào từng thời điểm bằng việc cập nhật Thỏa Thuận Chung cùng các quy trình, chính sách lên Merchant Site, bản thay đổi có hiệu lực ngay tại thời điểm được đăng tải trên Merchant Site. *\ The Parties agree that the Company may change and amend the provisions of the General Terms, the Partner Policy Package and/or relevant procedures and policies from time to time by updating the General Terms together with the procedures and policies on the Merchant Site, the changes take effect at the time of being posted on Merchant Site.*
- 12.7 Sau khi Công Ty cập nhật thay đổi của Thỏa Thuận Chung và/hoặc các quy trình, chính sách có liên quan trên Merchant Site, nếu Đối Tác có lý do chính đáng để không chấp thuận với các thay đổi này, Đối Tác có thể chấm dứt việc giao kết Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán với Công Ty mà không bị xem là vi phạm bằng việc gửi Thông Báo bằng văn bản tới Công Ty theo quy định của Thỏa Thuận Chung. Thông Báo gửi tới Công Ty phải đáp ứng các điều kiện dưới đây: *\ After the Company updates the changes to General Terms and/or relevant procedures and policies on the Merchant Site, if the Partner has a good reason not to agree with such changes, the Partner may terminate the Sales Channel Development Contract with the Company without incurring a breach by sending a written Notice to the Company in accordance with the General Terms. The Notice sent to the Company must meet the following conditions:*
- (i) Được gửi tới Công Ty trong thời hạn 15 (mười lăm) ngày kể từ thời điểm Công Ty cập nhật thay đổi Thỏa Thuận Chung và/hoặc các chính sách; và *\ Being sent to the Company within 15 (fifteen) days from the time the Company updates its General Terms and/or policies; and*
 - (ii) Được gửi tới Công Ty ít nhất 30 (ba mươi) ngày trước ngày dự kiến chấm dứt Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. *\ Being sent to the Company at least 30 (thirty) days before the scheduled date of termination of the Sales Channel Development Contract.*
- Việc Đối Tác tiếp tục hợp tác với Công Ty và không thực hiện quyền đơn phương chấm dứt quy định trên đây được hiểu là Đối Tác đồng ý với các thay đổi của Công Ty. *\ That the Partner continues to use the Service and does not exercise its right to unilaterally terminate as provided above is deemed that the Partner agrees to the changes by the Company.*
- 12.8 Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán, Thỏa Thuận Chung, và các chính sách liên quan được soạn bằng tiếng Việt và có thể được dịch ra tiếng khác. Trong trường hợp có sự không thống nhất giữa bản tiếng Việt và bản được dịch ra tiếng khác, bản tiếng Việt được ưu tiên áp dụng. *\ The Sales Channel Development Contract, General Terms, and the relevant policies are drawn up in Vietnamese and might be translated into another language. If there is any discrepancy between the Vietnamese version and the version in another language, the Vietnamese version will prevail.*

PHỤ ĐÍNH 1 \ SCHEDULE 1

QUY TRÌNH ĐỐI SOÁT VÀ THANH TOÁN \ RECONCILIATION AND PAYMENT PROCESS

1. Quy trình đối soát và thanh toán Công Nợ Phải Trả \ *The process of reconciliation and payment of Payable Debt*

Trừ khi được quy định khác đi tại từng Thỏa Thuận Chung và Hợp Đồng, việc đối soát và thanh toán Công Nợ Phải Trả được quy định như dưới đây: \ *Unless otherwise provided in each Service Agreement, reconciliation and payment of Payable Debt is provided as follows:*

1.1. Nguyên tắc thực hiện: \ *Implementation principle:*

- (a) Nếu bất cứ thời hạn nào dưới đây rơi vào một ngày không phải Ngày Làm Việc, thì thời hạn đó sẽ được tính vào Ngày Làm Việc tiếp theo. \ *If any of the following dates falls on a day that is not a Business Day, such date will be the following Business Day.*
- (b) Công Ty sẽ nhận khoản thanh toán tiền mua Voucher/Hàng Hóa từ Khách Hàng và chuyển cho Đối Tác khoản tiền phải trả (“**Công Nợ Phải Trả**”) được tính như sau:

Công Nợ Phải Trả = (Số lượng Voucher/Hàng Hóa x Giá Mua Voucher) – Các Khoản Phải Thu

Trong đó,

- (i) Số lượng Voucher/Hàng Hóa là số lượng Voucher/Hàng Hóa đã bán cho Khách Hàng;
- (ii) Giá Mua Voucher/Hàng Hóa là giá trị nhập vào của Voucher/Hàng Hóa tương ứng quy định tại Phụ Lục Chương Trình;
- (iii) Các Khoản Phải Thu bao gồm các khoản hoàn trả lại cho Khách Hàng, khoản tiền mua Điểm của Đối Tác (nếu có) và các khoản thanh toán khác mà Đối Tác phải trả cho Công Ty theo thỏa thuận tại Hợp Đồng.
- (c) Dữ Liệu Gốc là dữ liệu được sử dụng như căn cứ cuối cùng và có giá trị cao nhất để xử lý sai khác và xác định kết quả đối soát giữa Các Bên. \ *Original Data is the data used as the final basis and has the highest value to handle discrepancies and determine the outcome of reconciliation between the Parties.*
- (d) Đồng tiền thanh quyết toán: Việt Nam Đồng (VNĐ). *Payment currency: Vietnam Dong (VND).*
- (e) Kỳ đối soát: 01 (một) ngày/01 (một) lần (“**Kỳ Đối Soát**”). Kết quả đối soát theo ngày sẽ là cơ sở cho việc quyết toán, thanh toán giữa Các Bên. / *The results of a daily reconciliation shall be the basis for the settlement, payment and calculation of Fees between the Parties.*
- (f) Dữ Liệu Đối Soát là dữ liệu Đơn Đặt Hàng Thành Công trong thời điểm 00:00:00 đến 23:59:59 của ngày N \ *Reconciliation Data is calculated from 00:00:00 to 23:59:59 of day N.*
- (g) Kỳ thanh toán: X ngày/lần (tính từ ngày N đến ngày N+X-1), X được quy định cụ thể tại từng Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán (“**Kỳ Thanh Toán**”). \ *Period of reconciliation: X days/time, X is specified in each Service Contract (“Payment Period”).*

1.2. Quy trình thực hiện \ *Implementation process*

- (a) Trước 10:00 giờ ngày N+1, Công Ty sẽ gửi Dữ Liệu Đối Soát cho Đối Tác qua sFTP server, email, qua Merchant Site hoặc các công cụ khác để Đối Tác căn cứ vào dữ liệu nói trên và đối soát với dữ liệu quản lý riêng. \ *Before 10:00 of N+1, the Company will send Reconciliation Data to the Supplier via sFTP server, email, via Merchant Site or other means to so that the Supplier may use the above-said data and reconcile with its separated management data.*
- (b) Đối Tác có trách nhiệm phản hồi trước 12:00 giờ ngày N+1. Trường hợp Đối Tác có khiếu nại trong thời hạn nêu trên đối với nội dung của Dữ Liệu Đối Soát, Các Bên sẽ giải quyết trước 13:00 giờ cùng ngày. Từ 13:00 giờ, Công Ty sẽ dừng việc đối soát, xử lý khiếu nại, phần sai khác của Dữ Liệu Đối Soát không được xử lý tính đến thời điểm này sẽ được tiếp tục xử lý vào các Kỳ **Đối Soát** liên sau, tối đa đến hết Kỳ **Đối Soát** của ngày N+3. Quá thời hạn xử lý khiếu nại này mà khiếu nại không được giải quyết và/hoặc Đối Tác không phản

hồi trong thời hạn được quy định trên đây, Đối Tác đồng ý rằng Dữ Liệu Đối Soát mà Công Ty đưa ra là Dữ Liệu Gốc để làm căn cứ xác định Công Nợ Phải Trả. \ *The Supplier is obliged to respond before 12:00 of N+X+3. In the case where the Supplier files a complaint against the content of the Reconciliation Data within such period, the Parties shall resolve it before 13:00 of the same day. From 13:00, the Company will stop reconciling and settlement so that the differency in the Reconciliation Data up to this point will be continued handling on the next Reconciliation Periods, up to the end of the Reconciliation Period of N+X+5 days. If complaints cannot be resolved within the time limit for complaint resolution and/or the Supplier does not respond within the period specified above, the Supplier agrees that the Reconciliation Data given by the Company is Original Data as the basis for determining Payable Debt.*

(c) Trước 17:00 giờ ngày N+X+1, Các Bên sẽ tiến hành thanh toán Công Nợ Phải Trả cho Kỳ Thanh Toán là [N đến N+X-1] theo nguyên tắc: \ *Before 17:00 of N+X+1, the Parties will make paymentst of Payable Debt in accordance with the following principles:*

- (i) nếu Công Nợ Phải Trả lớn hơn 0, Công Ty sẽ thanh toán Công Nợ Phải Trả của Kỳ **Thanh Toán** cho Đối Tác; \ *If Payable Debt is greater than 0, the Company will pay Payable Debt incurred during the Payment Period to the Supplier;*
- (ii) nếu Công Nợ Phải Trả nhỏ hơn 0, Đối Tác sẽ thanh toán khoản tiền tương đương với giá trị tuyệt đối của Công Nợ Phải Trả của Kỳ **Thanh Toán** cho Công Ty. \ *if Payable Debt are less than 0, the Supplier will pay an amount equal to the absolute value of the Payable Debt incurred during the Payment Period to the Company.*

2. Hình thức thanh toán: \ Payment method:

Mỗi Bên sẽ thanh toán Công Nợ Phải Trả cho Bên còn lại vào tài khoản ngân hàng của Bên nhận thanh toán theo thông tin như được nêu tại Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán, trừ khi được Các Bên thỏa thuận khác đi bằng văn bản. \ *Each Party shall pay the Payable Debt to the other Party to its bank account according to the information as stated in the Service Contract, unless otherwise agreed by the Parties in writing.*

Hồ sơ thanh toán bao gồm:

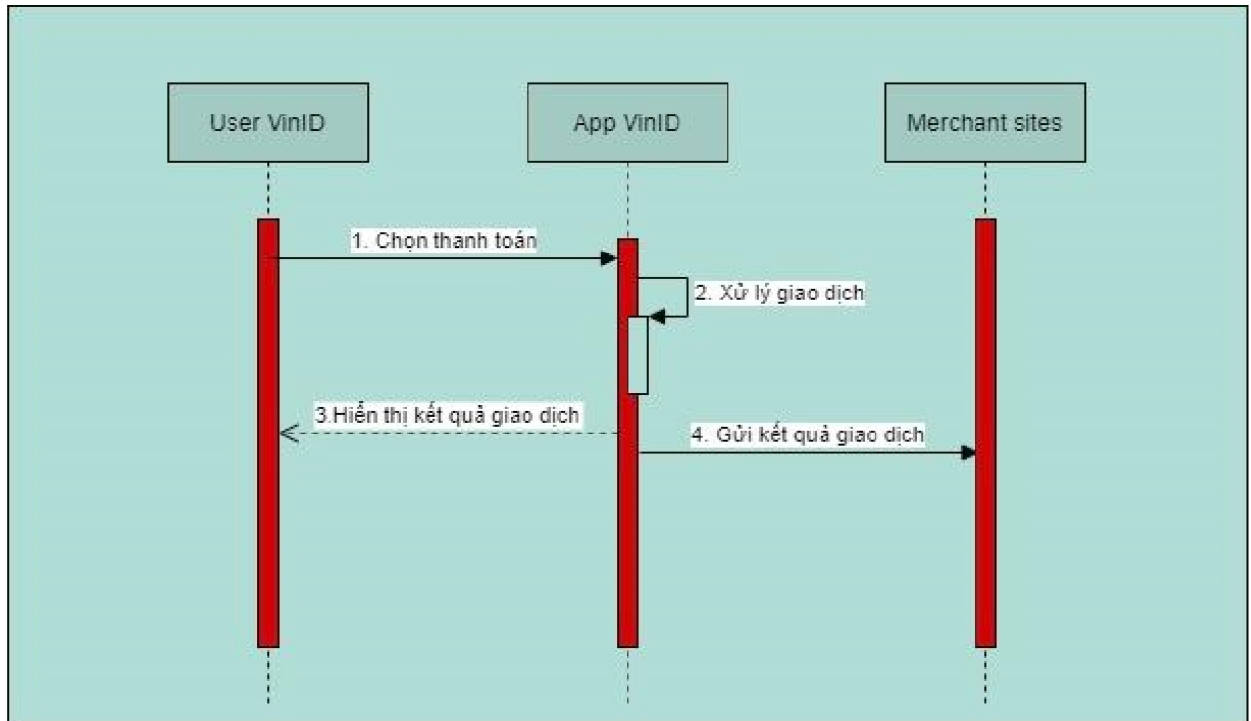
PHỤ ĐÍNH 2

QUY TRÌNH THỰC HIỆN MUA BÁN VOUCHER

A.

A. HÌNH THỨC MUA VOUCHER TRÊN ỨNG DỤNG

I. Khách Hàng mua và sử dụng Voucher theo hình thức Mua Sắm Từ Xa



Bước 1: Khách hàng lựa chọn Hàng Hóa/Dịch Vụ của Đối Tác trên Ứng Dụng và thanh toán ;

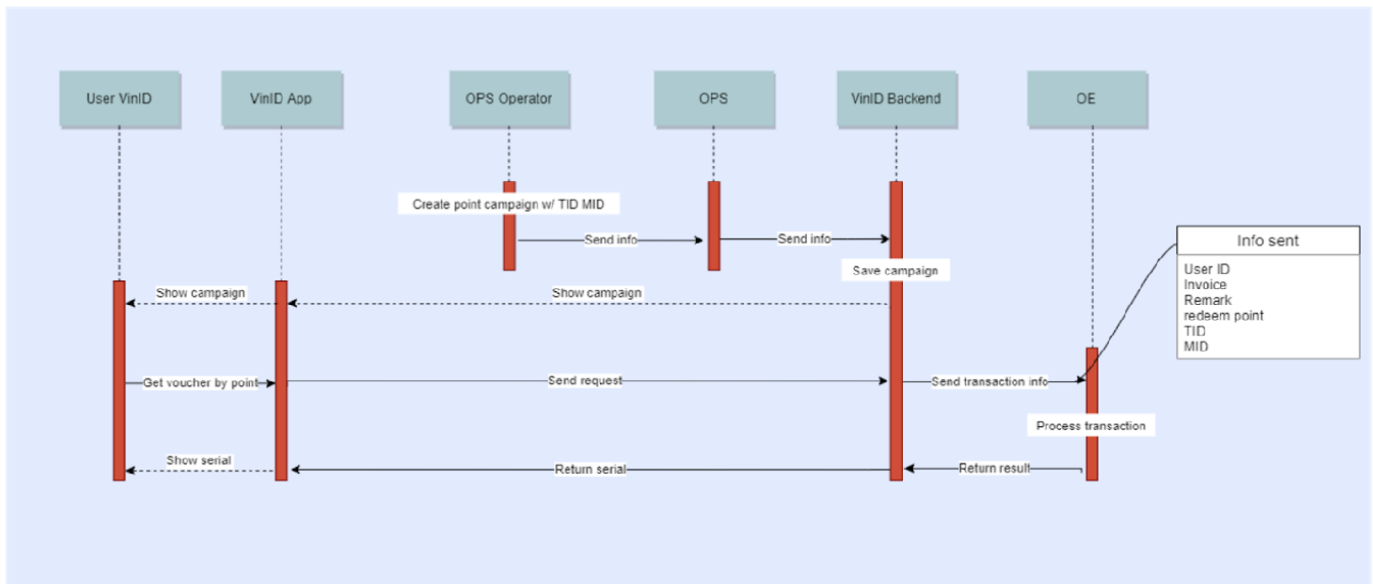
Bước 2: App VinID xử lý giao dịch thanh toán;

Bước 3: App VinID trả kết quả giao dịch trên app cho User;

Bước 4: App VinID gửi kết quả giao dịch cho Merchant sites để Merchant có thể kiểm tra trạng thái giao dịch;

II. Khách Hàng mua Voucher trên Ứng Dụng và sử dụng Voucher tại Điểm Chấp Nhận của Đối Tác

(a) Trường hợp không kết nối hệ thống với Nhà Cung Cấp



Bước 1: Đối Tác gửi thông tin Voucher cho Công Ty. Công Ty tiếp nhận thông tin, tạo chương trình trên OPS, hiển thị Voucher trên Kênh Công Ty;

Bước 2: Khách Hàng truy cập Kênh Công Ty để mua Voucher;

Bước 3: Nếu giao dịch thành công, mã Voucher được hiển thị cho khách hàng trên Kênh Công Ty;

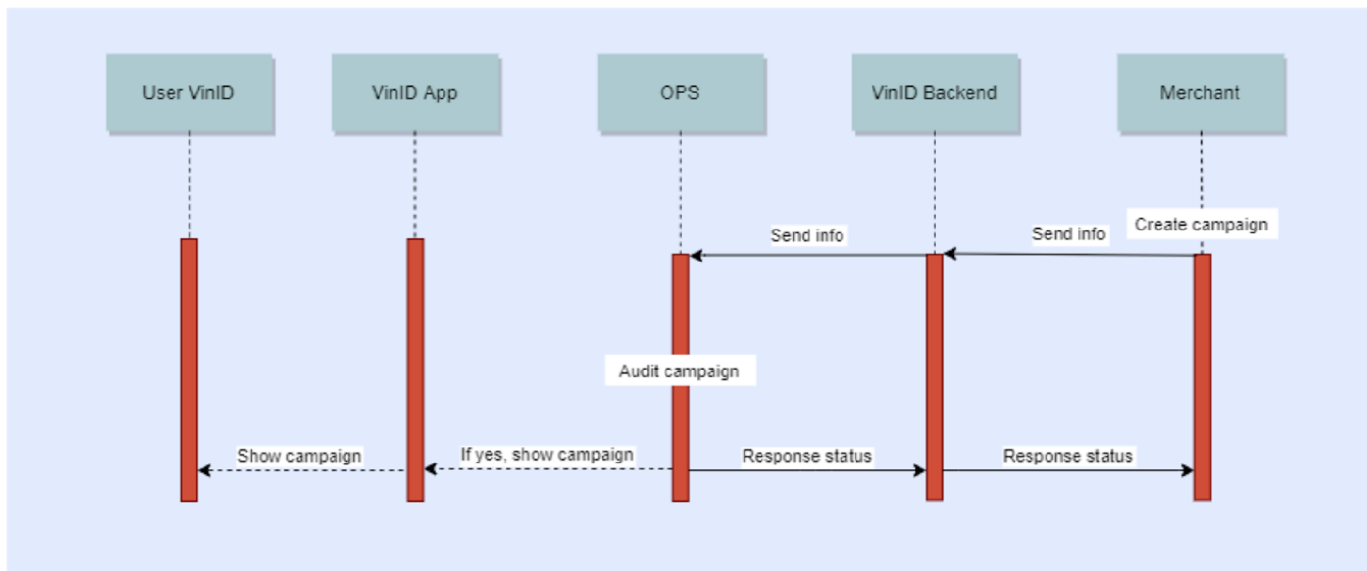
Bước 4: Khách hàng đến Điểm Chấp Nhận của Đối Tác hoặc truy cập vào website/ ứng dụng/ nền tảng mua sắm từ xa của Đối Tác để sử dụng mã Voucher đã lấy;

Bước 5: Đối Tác thực hiện đánh dấu kết quả trên hệ thống do Công Ty cung cấp;

Bước 6: Hệ thống Công Ty ghi nhận thông tin và chuyển trạng thái hiển thị của mã Voucher trên Kênh Công Ty của khách hàng sang đã sử dụng

(b) Trường hợp kết nối hệ thống với Nhà Cung Cấp

1. Luồng tạo chương trình Voucher thông qua API

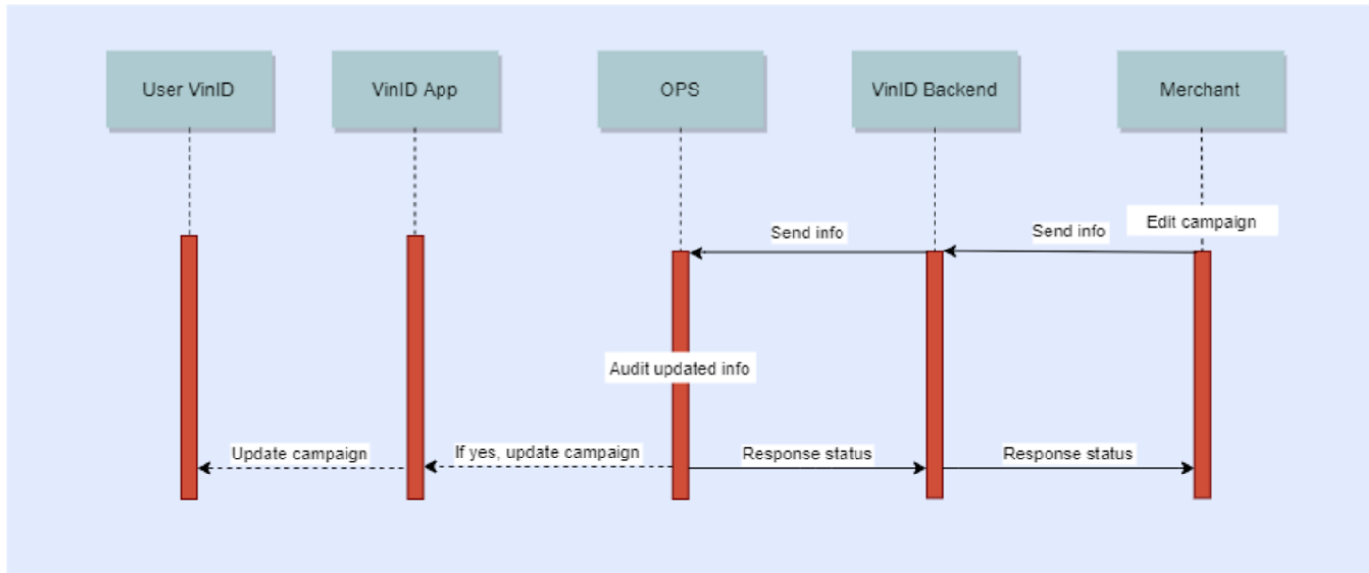


Bước 1: Đối Tác gửi thông tin Voucher cho OneD thông qua API

Bước 2: Hệ thống Công Ty trả về trạng thái phê duyệt/ từ chối cho Đối Tác

Bước 3: Voucher được hiển thị lên Kênh Công Ty.

2. Luồng sửa, cập nhật thông tin chương trình Voucher thông qua API

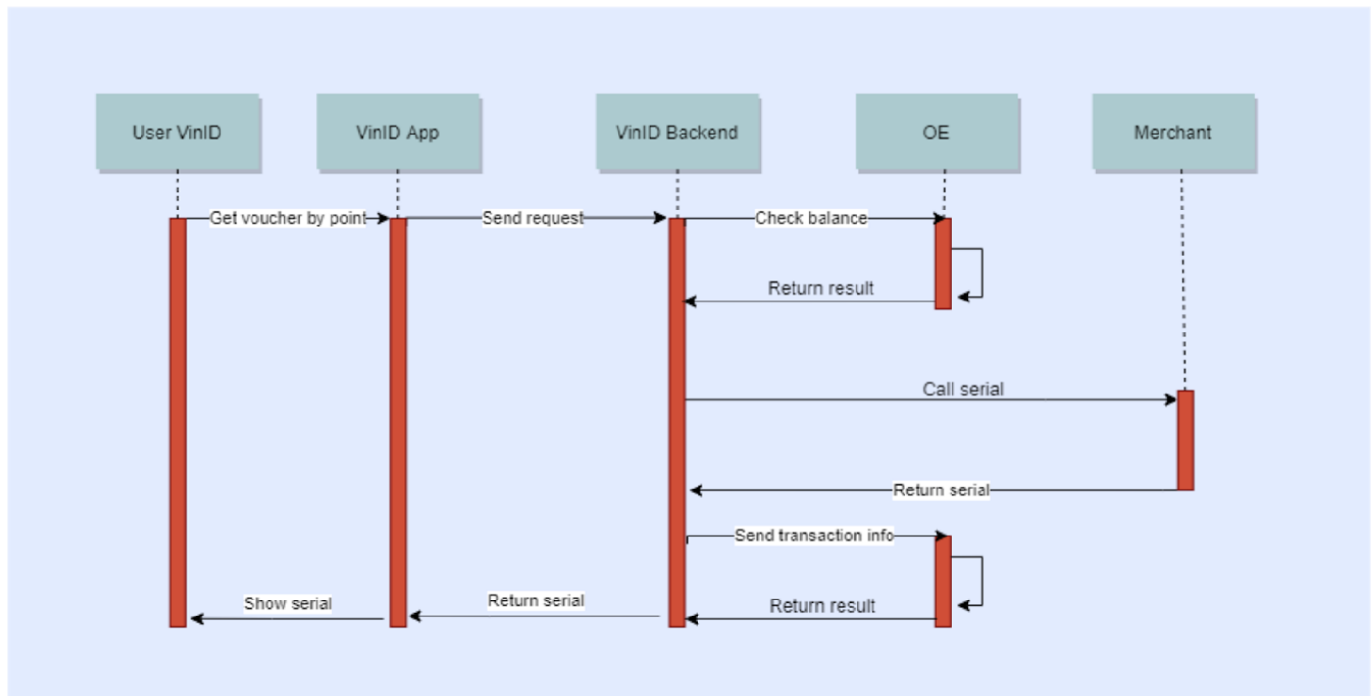


Bước 1: Đối Tác gửi thông tin chỉnh sửa của Voucher sang Công Ty thông qua API

Bước 2: Hệ thống Công Ty trả về trạng thái phê duyệt/ từ chối cho Đối Tác

Bước 3: Các thông tin chỉnh sửa được cập nhật để hiển thị lên Kênh Công Ty.

3. Luồng mua mã voucher thông qua API



Bước 1: Khách hàng truy cập Kênh Công Ty để lấy mã Voucher, Hệ thống Công Ty kiểm tra thông tin tài khoản điểm VinID của Khách Hàng và điều kiện thực hiện giao dịch

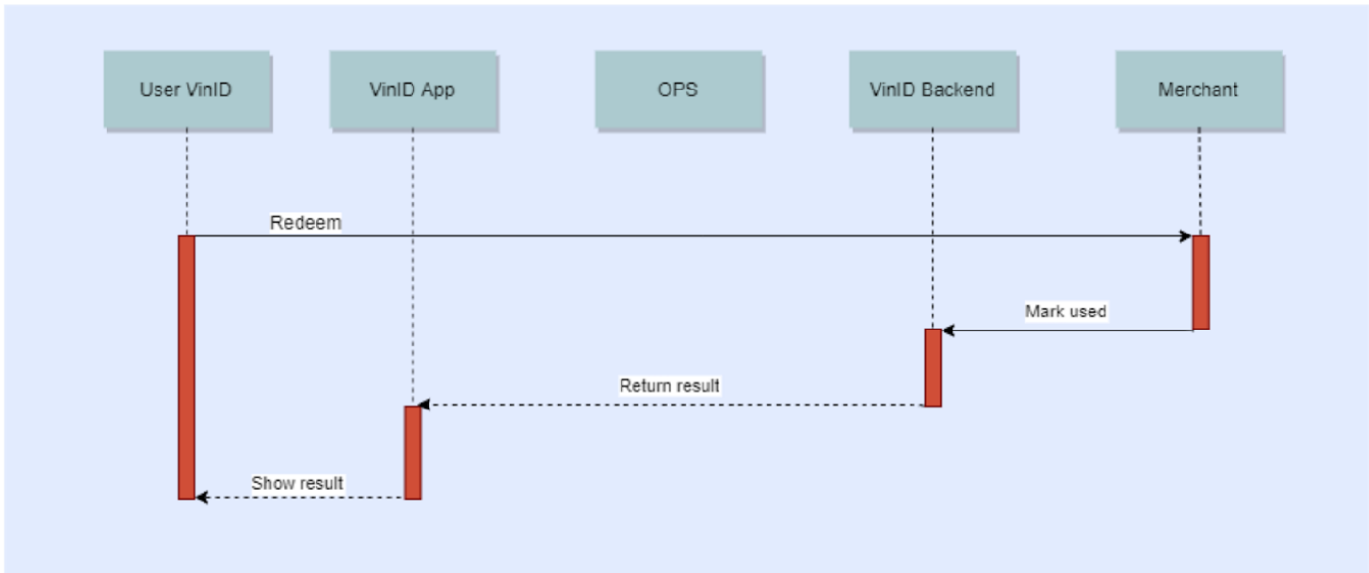
Bước 2: Nếu đủ số dư, Công Ty gọi sang Đối Tác yêu cầu phát hành mã Voucher

Bước 3: Đối Tác phản hồi lại kết quả và mã Voucher

Bước 4: Khi Voucher được gửi sang thành công, Công Ty thực hiện giao dịch trừ điểm của Khách hàng

Bước 5: Mã Voucher được hiển thị cho khách hàng trên Kênh Công Ty.

4. Luồng đánh dấu đã sử dụng voucher thông qua API



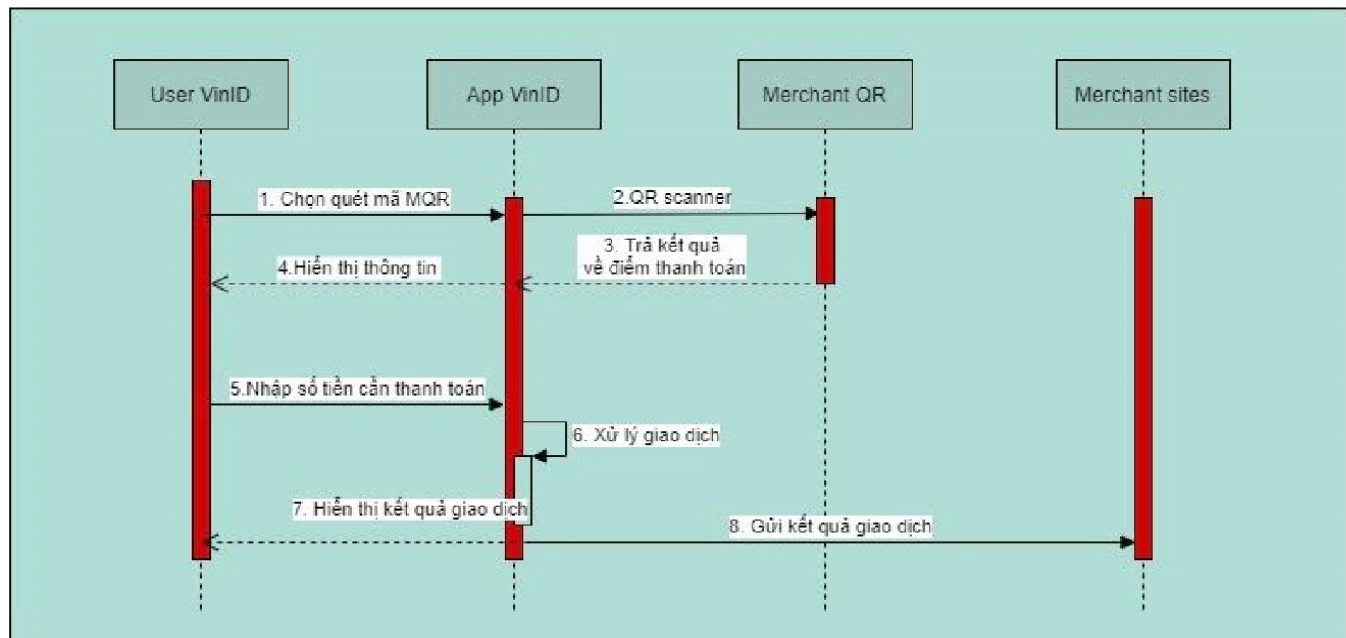
Bước 1: Khách hàng đến Điểm Chấp Nhận của Đối Tác hoặc truy cập vào website/ ứng dụng/ nền tảng mua sắm từ xa của Đối Tác để sử dụng mã Voucher đã lấy.

Bước 2: Hệ thống của Đối Tác ghi nhận mã Voucher đã được sử dụng và phản hồi lại kết quả cho Công Ty.

Bước 3: Công Ty ghi nhận thông tin và chuyển trạng thái hiển thị của mã Voucher trên Kênh Công Ty sang đã sử dụng.

B. HÌNH THỨC MUA VÀ SỬ DỤNG VOUCHER KHI MUA SẮM TRỰC TIẾP TẠI ĐIỂM CHẤP NHẬN

I. Khách Hàng mua sắm trực tiếp và sử dụng Voucher tại Điểm Chấp Nhận của Đối Tác



Bước 1: Khách hàng thực hiện quét mã QR bằng App VinID để thanh toán;

- Bước 2: App VinID đọc mã QR, giải mã thông tin Merchant;*
- Bước 3: Merchant QR trả kết quả về điểm thanh toán;*
- Bước 4: App VinID hiển thị thông tin cho người dùng về cửa hàng User cần thực hiện thanh toán;*
- Bước 5: Khách hàng nhập số tiền cần thanh toán và chọn thanh toán;*
- Bước 6: App VinID xử lý giao dịch thanh toán;*
- Bước 7: Công Ty trả kết quả hiển thị trên App VinID của User;*
- Bước 8: VinID App gửi kết quả hiển thị ở Merchant sites để Merchant kiểm tra thông tin giao dịch.*

PHỤ ĐÍNH 3 \ SCHEDULE 3
BỘ CHÍNH SÁCH ĐỐI TÁC \ PARTNER POLICY PACKAGE

1. Phạm vi áp dụng: \ Scope of application:

Bộ Chính Sách Đối Tác này được áp dụng với các Đối Tác theo Hợp Đồng Phát Triển Kênh Bán. \ *This Partner Policy Package is applicable to Partners in accordance with the Sales Channel Development Contract.*

2. Thành phần: \ Component:

Bộ Chính Sách Đối Tác gồm các tài liệu sau: \ *The Partner Policy Package includes the following documents:*

- 2.1. Quy Trình Xử Lý Đơn Hàng \ *Process for Handling Order*
- 2.2. Xử Lý Lỗi Vận Hành \ *Operation Issue Handling*
- 2.3. Quy Trình Phối Hợp Xử Lý Khiếu Nại Của Khách Hàng \ *Process for Coordinating in Handling Customer Complaints*
- 2.4. Các tài liệu khác được Công Ty quy định tại từng thời điểm. \ *Other documents prescribed by the Company from time to time.*