

Điều 38.- Bộ trưởng Bộ Quốc phòng, Bộ trưởng Bộ Nội vụ, Bộ trưởng Bộ Thương mại, Bộ trưởng Bộ Tài chính trong phạm vi chức năng, nhiệm vụ của mình có trách nhiệm hướng dẫn chi tiết và tổ chức thi hành Nghị định này.

Điều 39.- Các Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ tịch Ủy ban Nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương chịu trách nhiệm thi hành Nghị định này.

T.M. Chính phủ

Thủ tướng

VÕ VĂN KIẾT

NGHỊ ĐỊNH của Chính phủ số 25-CP ngày 25-4-1996 ban hành Quy chế Đại lý mua bán hàng hóa.

CHÍNH PHỦ

Căn cứ Luật Tổ chức Chính phủ ngày 30 tháng 9 năm 1992;

Theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ Thương mại,

NGHỊ ĐỊNH:

Điều 1.- Ban hành kèm theo Nghị định này Quy chế Đại lý mua bán hàng hóa.

Điều 2.- Nghị định này có hiệu lực từ ngày ký. Các quy định trước đây trái với Nghị định này đều bãi bỏ.

Điều 3.- Bộ trưởng Bộ Thương mại chịu trách nhiệm hướng dẫn thi hành Nghị định này.

Điều 4.- Các Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ tịch Ủy ban Nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương chịu trách nhiệm thi hành Nghị định này.

T.M. Chính phủ

K.T. Thủ tướng

Phó Thủ tướng

PHAN VĂN KHAI

QUY CHẾ Đại lý mua bán hàng hóa

*(ban hành kèm theo Nghị định số 25-CP
ngày 25-4-1996).*

Chương I

NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1.- Quy chế này áp dụng cho hoạt động đại lý mua, bán hàng hóa của các pháp nhân và thể nhân Việt Nam tại Việt Nam.

Điều 2.- Đại lý mua, bán hàng hóa là phương thức mua, bán hàng hóa, trong đó: bên thực hiện đại lý (sau đây gọi là bên đại lý) đảm nhận việc bán (hoặc mua) hàng hóa cho bên giao đại lý (sau đây gọi là bên ủy thác) để hưởng thù lao.

Điều 3.- Trong Quy chế này các thuật ngữ dưới đây được hiểu như sau:

1. *Bên ủy thác* là bên giao hàng hóa (trong đại lý bán) hoặc giao tiền mua hàng (trong đại lý mua) với các quy định, yêu cầu cụ thể về giá cả, quy cách phẩm chất... cho bên đại lý.

2. *Bên đại lý* là bên nhận hàng hóa (trong đại lý bán) hoặc nhận tiền mua hàng (trong đại lý mua), thực hiện việc mua, bán hàng hóa theo các quy định, yêu cầu cụ thể về giá cả, quy cách phẩm chất... của bên ủy thác.

3. *Thù lao* là khoản tiền mà bên đại lý được hưởng do việc bán hoặc mua hàng cho bên ủy thác dưới hai hình thức chủ yếu là hoa hồng hoặc chênh lệch giá; mức cụ thể do hai bên thỏa thuận trong hợp đồng đại lý.

4. *Đối tượng đại lý* là các hàng hóa hữu hình.

5. *Đại lý mua hàng hóa* là hình thức đại lý mà bên ủy thác giao tiền cho bên đại lý để mua hàng hóa theo yêu cầu và quy định của bên ủy thác và được hưởng một khoản thù lao trên cơ sở thỏa thuận của hai bên.

6. *Đại lý bán hàng hóa* là hình thức đại lý mà bên ủy thác giao hàng hóa (với nhãn hiệu, quy cách và chất lượng đã được xác định) cho bên đại lý để thực hiện việc bán hàng hóa do bên ủy thác giao cho và được hưởng thù lao trên cơ sở thỏa thuận của hai bên.

7. *Đại lý hoa hồng* là hình thức đại lý mà bên đại lý thực hiện việc mua, bán hàng hóa theo giá mua, giá bán do bên ủy thác quy định để được hưởng một khoản thù lao dưới hình thức hoa hồng do bên ủy thác trả. Mức hoa hồng được tính

theo một tỷ lệ (%) trên giá mua, giá bán thực tế hàng hóa, do hai bên thỏa thuận.

8. Đại lý bao tiêu (trong đại lý bán) hoặc đại lý bao mua (trong đại lý mua) là hình thức đại lý mà bên đại lý đảm nhận việc mua, bán trọn gói lượng hàng hóa nhất định theo giá tối thiểu (trong đại lý bán) hoặc giá tối đa (trong đại lý mua) do bên ủy thác quy định. Thù lao mà bên đại lý được hưởng là chênh lệch giá giữa giá mua, giá bán thực tế với giá mua, giá bán do bên ủy thác quy định.

9. Đại lý độc quyền là hình thức đại lý mà trên một địa bàn nhất định bên ủy thác chỉ giao cho một đại lý thực hiện việc mua, bán một hoặc một số hàng hóa của mình.

10. Tổng đại lý mua, bán hàng hóa là hình thức đại lý mà bên đại lý sử dụng một hệ thống đại lý để mua, bán hàng hóa cho bên ủy thác.

Tổng đại lý là đối tác trực tiếp của bên ủy thác và đại diện chung cho quyền cũng như nghĩa vụ của mạng lưới đại lý thuộc hệ thống. Các đại lý thuộc tổng đại lý hoạt động và thực hiện quyền và nghĩa vụ trực tiếp đối với tổng đại lý, đồng thời thông qua tổng đại lý thực hiện quyền và nghĩa vụ đối với bên ủy thác.

Điều 4.- Bên ủy thác là chủ sở hữu của số hàng và tiền đã giao cho bên đại lý để mua, bán hàng; thực hiện quyền và nghĩa vụ của mình đối với hàng và tiền đó trong suốt quá trình thực hiện hợp đồng đại lý.

Điều 5.- Bên ủy thác và bên đại lý phải là pháp nhân hoặc thể nhân có đăng ký kinh doanh.

Điều 6.- Hàng hóa thuộc đối tượng của đại lý mua - đại lý bán phải là những hàng mà bên ủy thác và bên đại lý đều được phép kinh doanh. Hoạt động đại lý phải theo đúng quy định về hàng hóa kinh doanh có điều kiện ở thị trường trong nước.

Điều 7.- Việc thanh toán giữa bên ủy thác và bên đại lý về tiền - hàng đại lý và thù lao được tiến hành từng đợt, tương ứng với thời điểm khi bên đại lý hoàn thành một khối lượng hàng mua, hàng bán, hoặc theo thể thức thanh toán cụ thể do hai bên thỏa thuận trong hợp đồng đại lý.

Điều 8.- Bên ủy thác và bên đại lý có thể thỏa thuận việc thế chấp và kê quỹ của bên đại lý đối với bên ủy thác nếu thấy cần thiết.

Điều 9.- Quan hệ giữa bên ủy thác và bên đại lý được thể hiện qua hợp đồng đại lý.

Hợp đồng đại lý có hiệu lực ngay sau khi được ký kết, hoặc sau một thời gian nhất định theo thỏa thuận của bên ủy thác và bên đại lý.

Chương II

QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

Điều 10.- Bên ủy thác có các quyền sau đây:

1. Lựa chọn, quyết định bên đại lý, hình thức đại lý và ký kết hợp đồng đại lý, theo nhu cầu và khả năng kinh doanh cụ thể.

2. Ấn định giá mua, giá bán hàng hóa (tùy theo hình thức và đối tượng đại lý).

3. Nhận tiền ký quỹ hoặc tài sản thế chấp của bên đại lý nếu có thỏa thuận trong hợp đồng đại lý.

4. Yêu cầu bên đại lý thanh toán tiền (trong đại lý bán) hoặc hàng (trong đại lý mua) theo hợp đồng.

5. Kiểm tra, giám sát việc thực hiện hợp đồng của bên đại lý.

6. Được hưởng các quyền và lợi ích hợp pháp do hoạt động đại lý mang lại trong khuôn khổ pháp luật.

Điều 11.- Bên ủy thác phải thực hiện các nghĩa vụ sau đây:

1. Hướng dẫn, cung cấp những thông tin cần thiết về hoạt động đại lý mua, bán hàng hóa, tạo điều kiện cho bên đại lý thực hiện hợp đồng đại lý.

2. Thực hiện đúng các cam kết trong hợp đồng về giao, nhận tiền - hàng với bên đại lý.

3. Chịu trách nhiệm về quy cách phẩm chất của hàng giao (trong đại lý bán) và quy cách, phẩm chất hàng nhận (trong đại lý mua) ghi trong hợp đồng đại lý.

4. Thanh toán thù lao cho bên đại lý theo đúng cam kết trong hợp đồng.

5. Hoàn trả lại cho bên đại lý khoản tiền ký quỹ hoặc tài sản thế chấp nếu có thỏa thuận trong hợp đồng khi kết thúc hợp đồng.

6. Liên đới chịu trách nhiệm trước pháp luật nếu bên đại lý vi phạm pháp luật trong trường hợp sự vi phạm có nguyên nhân từ bên ủy thác gây ra hoặc do cả hai bên đều có ý làm trái pháp luật.

7. Chịu sự kiểm tra, giám sát của các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền và thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với Nhà nước theo quy định của pháp luật.

Điều 12.- Bên đại lý có các quyền sau đây:

1. Lựa chọn và ký kết hợp đồng đại lý với một hoặc nhiều bên ủy thác tùy theo nhu cầu và khả năng kinh doanh và tùy theo hình thức đại lý.

2. Yêu cầu bên ủy thác giao tiền, hàng theo đúng hợp đồng và nhận lại từ bên ủy thác khoản tiền ký quỹ hoặc tài sản thế chấp khi kết thúc hợp đồng (nếu có).

3. Được yêu cầu bên ủy thác hướng dẫn, cung cấp thông tin và các điều kiện khác có liên quan để thực hiện hợp đồng đại lý.

4. Được nhượng thu lao và nhượng quyền lợi hợp pháp khác do hoạt động đại lý mang lại trong khuôn khổ pháp luật.

Điều 13.- Bên đại lý phải thực hiện các nghĩa vụ sau đây:

1. Mua hoặc bán hàng hóa theo đúng yêu cầu do bên ủy thác quy định.

2. Thực hiện đúng các cam kết trong hợp đồng đại lý về nhận, giao tiền - hàng với bên ủy thác.

3. Ký quỹ hoặc thế chấp cho bên ủy thác theo thỏa thuận trong hợp đồng đại lý (nếu có).

4. Thanh toán tiền bán hàng (trong đại lý bán) hoặc giao hàng (trong đại lý mua) cho bên ủy thác theo đúng hợp đồng.

5. Tại địa điểm kinh doanh (trụ sở, cửa hàng) của mình phải ghi rõ tên, nhãn hiệu thương mại, biểu tượng (nếu có) của bên ủy thác, tên hàng hóa đại lý mua hoặc bán và niêm yết giá theo quy định.

6. Bảo quản hàng hóa, chịu trách nhiệm về khối lượng, quy cách phẩm chất hàng hóa sau khi nhận (đối với đại lý bán) hoặc trước khi giao (đối với đại lý mua) đã ghi trong hợp đồng đại lý.

7. Chịu sự kiểm tra, giám sát của bên ủy thác, thực hiện chế độ báo cáo tình hình hoạt động đại lý với bên ủy thác.

8. Chịu trách nhiệm trước bên ủy thác và trước pháp luật nếu thực hiện trái hợp đồng đại lý, trái pháp luật.

9. Chịu sự kiểm tra, giám sát của các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền và thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với Nhà nước theo quy định của pháp luật.

Điều 14.- Ngoài những quy định về quyền và nghĩa vụ ghi ở Điều 10, 11, 12, 13 Chương II, bên ủy thác và bên đại lý có thể thỏa thuận và cam kết thêm về các quyền và nghĩa vụ khác, nhưng không được trái với pháp luật hiện hành.

Chương III

HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ

Điều 15.- Hợp đồng đại lý phải được lập thành văn bản.

Điều 16.- Hợp đồng đại lý bao gồm các nội dung chủ yếu sau đây:

1. Họ tên, địa chỉ pháp lý của các bên ký kết hợp đồng đại lý (bên ủy thác và bên đại lý).

2. Hàng hóa:

- Tên hàng.

- Quy cách, phẩm chất.

- Số lượng, khối lượng.

3. Thời hạn, phương thức và địa điểm giao hàng:

- Thời hạn giao hàng cho bên ủy thác (trong đại lý mua hàng hóa).

- Thời hạn giao hàng cho bên nhận đại lý (trong đại lý bán hàng hóa).

- Phương thức giao nhận hàng hóa.

- Địa điểm giao hàng (kho, cơ sở của bên giao đại lý và bên nhận đại lý).

4. Giá cả:

- Giá bán tối đa, tối thiểu (trong đại lý bán).

- Giá mua tối đa, tối thiểu (trong đại lý mua).

5. Tỷ lệ hoa hồng và các chi phí.

6. Phương thức thanh toán và thời điểm thanh toán:

- Thanh toán tiền bán trong hợp đồng đại lý bán.

- Thanh toán tiền mua trong hợp đồng đại lý mua.

- Thanh toán tiền hoa hồng (thù lao) và các chi phí khác.

- Thanh toán tiền ký quỹ, trả lại tài sản cầm cố, thế chấp.

7. Chế độ thưởng, phạt và bồi thường thiệt hại.

8. Thời hạn hiệu lực của hợp đồng:

- Thời hạn có hiệu lực của hợp đồng.
- Thời hạn chấm dứt hợp đồng.

Ngoài ra, hai bên có thể quy định thêm những nội dung, điều khoản khác như bảo hành, hỗ trợ kỹ thuật, cơ sở vật chất cho đại lý tổ chức quảng cáo và tiếp thị..., nhưng không được trái pháp luật.

Điều 17.- Mọi sửa đổi, bổ sung hợp đồng đại lý chỉ có giá trị pháp lý nếu được hai bên chấp nhận và lập thành văn bản.

Điều 18.- Một bên của hợp đồng đại lý chỉ được chuyển quyền và nghĩa vụ theo hợp đồng đại lý cho bên thứ 3 nếu được sự đồng ý của bên kia.

Điều 19.- Các bên có nghĩa vụ thực hiện đúng và đầy đủ cam kết trong hợp đồng. Bên vi phạm hợp đồng phải chịu trách nhiệm vật chất do việc không thực hiện hợp đồng hoặc thực hiện không đúng hợp đồng gây nên. Nếu trong hợp đồng đại lý không có quy định khác thì việc phạt vi phạm hợp đồng và bồi thường thiệt hại áp dụng theo pháp luật hiện hành.

Điều 20.- Hợp đồng đại lý chấm dứt trong các trường hợp sau:

1. Kết thúc hợp đồng đại lý:

Các bên của hợp đồng đại lý thanh lý hợp đồng khi hợp đồng đã được thực hiện noac thời hạn hiệu lực đã hết (và không có thỏa thuận kéo dài thời hạn đó).

2. Theo thỏa thuận của các bên:

Hợp đồng đại lý có thể chấm dứt trước khi hết thời hạn hiệu lực nếu có thỏa thuận bằng văn bản của hai bên ký kết hợp đồng.

3. Hợp đồng đại lý bị vô hiệu:

Hợp đồng đại lý bị vô hiệu theo các nguyên tắc pháp lý hiện hành về vô hiệu hợp đồng kinh tế.

4. Đơn phương đình chỉ hợp đồng:

- Một bên có quyền đơn phương đình chỉ thực hiện hợp đồng đại lý khi việc thực hiện không mang lại lợi ích cho mình. Trong trường hợp này, bên đơn phương đình chỉ phải bồi thường thiệt hại do việc đình chỉ thực hiện hợp đồng gây ra cho bên kia.

- Một bên có quyền đơn phương đình chỉ thực hiện hợp đồng khi bên kia vi phạm hợp đồng tới mức phải đình chỉ thực hiện hợp đồng mà các

bên đã thỏa thuận, bên vi phạm hợp đồng phải bồi thường thiệt hại.

Chương IV

KIỂM TRA VÀ XỬ LÝ VI PHẠM

Điều 21.- Các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền về quản lý Nhà nước về thương mại có quyền kiểm tra, giám sát các bên trong hoạt động đại lý (về thủ tục pháp lý, giấy phép kinh doanh, chất lượng hàng hóa v.v...) để phát hiện và xử lý kịp thời những hành vi vi phạm pháp luật.

Điều 22.- Mỗi bên trong hoạt động đại lý phải chịu trách nhiệm với bên kia và với pháp luật về mọi hoạt động và cam kết của mình trong hợp đồng.

Điều 23.- Các bên trong hợp đồng đại lý mua, bán hàng thực hiện trái các quy định này làm ảnh hưởng đến tình hình thị trường, gây thiệt hại đến lợi ích của Nhà nước, của các tổ chức và của công dân thì tùy theo mức độ thiệt hại sẽ bị xử phạt hành chính hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự.

Chương V

ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

Điều 24.- Quy chế này có hiệu lực thi hành từ ngày 1 tháng 6 năm 1996 và thay thế các quy định trước đây về đại lý mua bán hàng hóa.

Điều 25.- Bộ trưởng Bộ Thương mại có trách nhiệm hướng dẫn, tổ chức và giám sát việc thực hiện Quy chế này.

Điều 26.- Các Bộ trưởng, Thủ trưởng các cơ quan ngang Bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ tịch Ủy ban Nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương và các tổ chức, cá nhân tham gia hoạt động đại lý có trách nhiệm thi hành Quy chế này.

T.M. Chính phủ

K.T. Thủ tướng

Phó Thủ tướng

PHAN VĂN KHẢI