

BỘ THƯƠNG MẠI**QUYẾT ĐỊNH của Bộ trưởng Bộ Thương mại số 1505/2003/QĐ-BTM ngày 17/11/2003 về việc ban hành Quy chế đại lý kinh doanh xăng dầu.****BỘ TRƯỞNG BỘ THƯƠNG MẠI**

Căn cứ Nghị định số 95/CP ngày 04 tháng 12 năm 1993 của Chính phủ quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và tổ chức bộ máy của Bộ Thương mại;

Căn cứ Luật Thương mại ban hành ngày 23 tháng 5 năm 1997 (mục 6 Chương II về đại lý mua bán hàng hóa);

Căn cứ Quyết định của Thủ tướng Chính phủ số 187/2003/QĐ-TTg ngày 15 tháng 9 năm 2003 về việc ban hành Quy chế quản lý kinh doanh xăng dầu;

Để xây dựng hệ thống đại lý xăng dầu phát triển ổn định, từng bước phù hợp với cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế và nhu cầu tiêu dùng xã hội;

Xét đề nghị của Vụ trưởng Vụ Chính sách Thương nghiệp trong nước,

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Ban hành kèm theo Quyết định này Quy chế đại lý kinh doanh xăng dầu.

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2004.

Điều 3. Các quy định trước đây về kinh doanh xăng dầu trái với các quy định của Quy chế ban hành kèm theo Quyết định này đều bãi bỏ.

Điều 4. Chủ tịch Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, Giám đốc Sở Thương mại; Chánh Văn phòng Bộ Thương mại, Vụ trưởng Vụ Chính sách Thương nghiệp trong nước và Vụ trưởng, Cục trưởng các Vụ, Cục có liên quan của Bộ Thương mại chịu trách nhiệm tổ chức thi hành Quyết định này./.

KT. Bộ trưởng Bộ Thương mại
Thứ trưởng

PHAN THẾ RUỆ

QUY CHẾ đại lý kinh doanh xăng dầu

(ban hành kèm theo Quyết định số 1505/2003/QĐ-BTM ngày 17/11/2003 của Bộ trưởng Bộ Thương mại).

Chương I**NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG**

Điều 1. Phạm vi áp dụng và đối tượng điều chỉnh

1. Xăng dầu trong Quy chế này bao gồm: xăng động cơ, nhiên liệu diesel, dầu hỏa và mazut (kể cả xăng dầu sản xuất, chế biến từ nguyên liệu nhập khẩu hoặc nguyên liệu trong nước).

2. Quy chế này quy định về đại lý kinh doanh xăng dầu, áp dụng đối với các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu trên thị trường nội địa từ khâu bán buôn đến khâu bán lẻ cho người tiêu dùng.

Điều 2. Giải thích từ ngữ

Một số từ ngữ trong Quy chế này được hiểu như sau:

1. *Doanh nghiệp xăng dầu đầu mối* là doanh nghiệp kinh doanh nhập khẩu xăng dầu (kể cả nhập khẩu và sản xuất chế biến xăng dầu từ nguyên liệu trong nước hoặc nguyên liệu nhập khẩu) đáp ứng đủ các điều kiện quy định tại Điều 5 Quy chế quản lý kinh doanh xăng dầu ban hành kèm theo Quyết định số 187/2003/QĐ-TTg ngày 15 tháng 9 năm 2003 của Thủ tướng Chính phủ.

2. *Bên giao đại lý* là doanh nghiệp xăng dầu đầu mối hoặc các đơn vị thành viên đại diện cho doanh nghiệp xăng dầu đầu mối (công ty, chi nhánh, xí nghiệp, kho) giao xăng dầu cho bên đại lý bán.

3. *Bên đại lý* là doanh nghiệp nhận xăng dầu của bên giao đại lý để bán và hưởng thù lao đại lý.

4. *Đại lý hoa hồng* là hình thức đại lý mà bên đại lý thực hiện việc bán xăng dầu theo giá bán của bên giao đại lý để được hưởng một khoản thù lao dưới hình thức hoa hồng. Mức hoa hồng do hai bên thỏa thuận.

5. *Đại lý bao tiêu* là hình thức đại lý mà bên đại lý đảm nhận bán trọn gói một lượng xăng dầu nhất định theo giá bán của bên giao đại lý. Thù lao bên đại lý được hưởng là khoản chênh lệch giữa giá bán thực tế so với giá giao của bên giao đại lý.

6. *Tổng đại lý* là hình thức đại lý mà bên đại lý của doanh nghiệp xăng dầu đầu mối tổ chức một hệ thống đại lý bán lẻ trực thuộc, bao gồm các cửa hàng, trạm bán lẻ của mình và các đại lý bán lẻ khác. Các đại lý bán lẻ thực hiện quyền và nghĩa vụ trực tiếp với Tổng đại lý, đồng thời thông qua Tổng đại lý thực hiện quyền và nghĩa vụ đối với doanh nghiệp xăng dầu đầu mối.

Khi nhận xăng dầu của doanh nghiệp xăng dầu đầu mối Tổng đại lý là bên đại lý, khi giao xăng dầu cho đại lý bán lẻ Tổng đại lý là bên giao đại lý.

Điều 3. Quy định về đại lý

1. Doanh nghiệp xăng dầu đầu mối khi bán xăng dầu trên thị trường nội địa, ngoài việc tổ chức trực tiếp bán xăng dầu

cho các hộ công nghiệp và bán lẻ cho người tiêu dùng, phải thiết lập hệ thống đại lý xăng dầu theo quy định của Quy chế này; chỉ được bán xăng dầu dưới hình thức đại lý cho các doanh nghiệp trong hệ thống đại lý và liên đới chịu trách nhiệm về giá cả, số lượng, chất lượng xăng dầu của mình đến khâu bán lẻ.

2. Doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế đáp ứng đủ các điều kiện kinh doanh xăng dầu quy định tại Thông tư số 14/1999/TT-BTM ngày 07/7/1999 của Bộ Thương mại, được kinh doanh bán buôn, bán lẻ xăng dầu trên thị trường nội địa dưới hình thức đại lý theo quy định của Quy chế này và chịu trách nhiệm về giá cả, số lượng, chất lượng xăng dầu bán ra theo các cam kết trong hợp đồng đại lý.

3. Mọi cửa hàng, điểm bán lẻ xăng dầu không thuộc hệ thống phân phối của doanh nghiệp xăng dầu đầu mối hoặc hệ thống phân phối của Tổng đại lý do doanh nghiệp xăng dầu đầu mối thiết lập đều không được phép kinh doanh xăng dầu trên thị trường.

4. Doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu, kể cả các đại lý bán lẻ phải thực hiện chế độ ghi chép sổ sách, chứng từ trong tất cả các khâu lưu thông xăng dầu theo quy định của Bộ Tài chính.

5. Nghiêm cấm các hành vi đầu cơ găm

hàng, liên kết độc quyền làm mất ổn định thị trường; bán xăng dầu không đúng giá niêm yết, bán thiếu số lượng hoặc không đúng tiêu chuẩn chất lượng quy định cho từng loại xăng dầu và các hành vi gian dối khác đối với khách hàng.

Chương II

TỔ CHỨC HỆ THỐNG ĐẠI LÝ XĂNG DẦU

Điều 4. Hệ thống đại lý xăng dầu

1. Hệ thống đại lý xăng dầu là một bộ phận của hệ thống phân phối xăng dầu của doanh nghiệp xăng dầu đầu mối. Hệ thống phân phối xăng dầu của doanh nghiệp xăng dầu đầu mối bao gồm: các đơn vị trực thuộc doanh nghiệp (công ty, chi nhánh, xí nghiệp, kho) trực tiếp bán xăng dầu cho các hộ công nghiệp và cung ứng xăng dầu cho các đại lý; các cửa hàng, trạm bán lẻ xăng dầu trực thuộc doanh nghiệp hoặc trực thuộc các đơn vị trên; hệ thống đại lý xăng dầu bao gồm các Tổng đại lý và đại lý bán lẻ xăng dầu cho người tiêu dùng.

2. Hệ thống đại lý xăng dầu của doanh nghiệp xăng dầu đầu mối được tổ chức theo các kênh chủ yếu sau đây:

2.1. Doanh nghiệp xăng dầu đầu mối

thiết lập hệ thống các đại lý bán lẻ và trực tiếp ký hợp đồng giao xăng dầu với từng đại lý bán lẻ để các đại lý bán cho người tiêu dùng.

2.2. Doanh nghiệp xăng dầu đầu mối ký hợp đồng giao xăng dầu cho các Tổng đại lý, các Tổng đại lý bán xăng dầu cho các hộ công nghiệp tiêu thụ xăng dầu trực tiếp và ký hợp đồng giao xăng dầu cho các đại lý bán lẻ.

Doanh nghiệp xăng dầu đầu mối được lựa chọn một hoặc kết hợp các kênh nói trên phù hợp với thị trường và điều kiện kinh doanh của mình.

3. Tổng đại lý có thể ký hợp đồng với nhiều doanh nghiệp xăng dầu đầu mối, nhưng phải tổ chức hệ thống đại lý bán lẻ riêng cho từng doanh nghiệp đầu mối. Tại một cửa hàng, trạm bán lẻ xăng dầu chỉ được bán xăng dầu của một doanh nghiệp xăng dầu đầu mối, phải ghi biển hiệu của doanh nghiệp xăng dầu đầu mối đó theo quy định tại điểm 3.3 khoản 3 Điều 5 Quy chế này và phải ghi rõ trong hợp đồng đại lý. Doanh nghiệp xăng dầu đầu mối có quyền không chấp nhận việc Tổng đại lý ký hợp đồng với nhiều doanh nghiệp xăng dầu đầu mối và từ chối ký hợp đồng với Tổng đại lý đó.

Điều 5. Trách nhiệm của các doanh nghiệp trong hệ thống đại lý

1. Trách nhiệm của doanh nghiệp xăng dầu đầu mối:

1.1. Tổ chức nhập khẩu xăng dầu đúng tiến độ về số lượng, cơ cấu chủng loại theo hạn mức nhập khẩu tối thiểu được giao; bảo đảm chất lượng xăng dầu theo quy định và cung ứng đủ, ổn định cho hệ thống phân phối của mình đáp ứng các nhu cầu xăng dầu trên địa bàn kinh doanh; thường xuyên bảo đảm lượng xăng dầu dự trữ lưu thông bằng 15 ngày cung ứng tính theo hạn mức nhập khẩu tối thiểu được giao cả về số lượng và cơ cấu chủng loại.

1.2. Tổ chức hệ thống phân phối xăng dầu của doanh nghiệp theo quy định tại Điều 4 Quy chế này tại các tỉnh, thành phố phù hợp với khả năng kinh doanh; chỉ được giao xăng dầu cho các doanh nghiệp trong hệ thống đại lý của mình bán dưới hình thức đại lý và theo đúng các hợp đồng đại lý đã ký kết.

Đăng ký hệ thống phân phối xăng dầu này với Bộ Thương mại trước ngày 15 tháng 01 năm 2004 theo mẫu kèm theo Quy chế này và đăng ký bổ sung hàng tháng nếu có sự thay đổi. Thông báo cho Sở Thương mại tỉnh, thành phố danh sách các đơn vị trực thuộc, các Tổng đại lý và các đại lý bán lẻ thuộc hệ thống phân phối của mình hoạt động trên địa bàn để Sở Thương mại biết và giám sát.

1.3. Quy định và công bố theo thẩm quyền giá bán lẻ xăng dầu; tổ chức kiểm tra và liên đới chịu trách nhiệm về việc thực hiện giá bán lẻ xăng dầu trong hệ thống phân phối của mình.

Gửi văn bản quyết định giá bán lẻ xăng dầu (kể cả khi thay đổi giá đột xuất) cho Sở Thương mại tỉnh, thành phố nơi có các đơn vị trực thuộc, các Tổng đại lý và các đại lý bán lẻ thuộc hệ thống phân phối của mình để Sở thương mại có cơ sở kiểm tra, giám sát giá bán lẻ của các đại lý.

1.4. Phải thể hiện rõ trong hợp đồng đại lý về trách nhiệm của các bên đối với chất lượng xăng dầu; quy định chế độ kiểm tra và tổ chức-kiểm tra chất lượng xăng dầu, kiểm định các thiết bị, dụng cụ đo lường của các đại lý và liên đới chịu trách nhiệm về số lượng, chất lượng xăng dầu bán ra trong hệ thống đại lý xăng dầu của mình.

1.5. Thực hiện đúng cam kết đã ký trong hợp đồng đại lý; bảo đảm tính hợp pháp của nguồn xăng dầu cung ứng cho các đại lý; cung cấp mẫu biểu trưng (lô-gô) và hướng dẫn các đại lý bán lẻ treo biểu trưng, ghi biển hiệu theo đúng quy định của Quy chế này; cung cấp hóa đơn, chứng từ có liên quan và trả thù lao cho các đại lý theo thỏa thuận, cam kết trong hợp đồng.

1.6. Phối hợp với các cơ quan chức năng của trung ương, địa phương để quản lý

các Tổng đại lý, các đại lý bán lẻ hoạt động kinh doanh xăng dầu theo đúng các quy định của pháp luật, bảo đảm ổn định thị trường, giá cả; lập kế hoạch phát triển mạng lưới phân phối, cơ sở vật chất kỹ thuật kinh doanh xăng dầu của mình tại các vùng, miền và các tỉnh, thành phố đáp ứng nhu cầu phát triển của thị trường.

2. Trách nhiệm của Tổng đại lý:

2.1. Lựa chọn và ký hợp đồng làm Tổng đại lý bán xăng dầu cho các doanh nghiệp xăng dầu đầu mối.

2.2. Thiết lập hệ thống phân phối xăng dầu của mình, bao gồm: các kho, cửa hàng, trạm bán lẻ trực thuộc và các đại lý bán lẻ theo quy định tại Điều 4 Quy chế này và đăng ký hệ thống này với các doanh nghiệp xăng dầu đầu mối khi ký hợp đồng làm Tổng đại lý; chịu trách nhiệm trước pháp luật và doanh nghiệp xăng dầu đầu mối về hoạt động của hệ thống phân phối xăng dầu do mình tổ chức và quản lý.

2.3. Chỉ được bán xăng dầu cho các hộ công nghiệp tiêu thụ trực tiếp theo hợp đồng, cung ứng xăng dầu cho các đơn vị trực thuộc để bán lẻ hoặc các đại lý bán lẻ trong hệ thống của mình theo hợp đồng đại lý.

2.4. Trên cơ sở hợp đồng ký kết với doanh nghiệp xăng dầu đầu mối, bảo đảm tổ chức

cung ứng xăng dầu thường xuyên, ổn định đến các đại lý bán lẻ thuộc hệ thống phân phối của mình để đáp ứng nhu cầu của thị trường. Không được tiếp nhận xăng dầu từ nguồn trôi nổi không rõ xuất xứ và xăng dầu ngoài hệ thống để bán tại các đơn vị trực thuộc và giao cho các đại lý bán.

2.5. Chịu trách nhiệm về số lượng, chất lượng xăng dầu đã nhận của doanh nghiệp đầu mối theo hợp đồng đã ký. Phải thể hiện rõ trong hợp đồng ký với các đại lý bán lẻ về trách nhiệm của các bên đối với chất lượng xăng dầu; quy định chế độ kiểm tra và tổ chức kiểm tra chất lượng xăng dầu, kiểm định các thiết bị, dụng cụ đo lường của các đại lý bán lẻ và liên đới chịu trách nhiệm về chất lượng, số lượng xăng dầu bán ra của các đại lý bán lẻ.

2.6. Thông tin thường xuyên cho doanh nghiệp xăng dầu đầu mối về tình hình thị trường; phối hợp với doanh nghiệp xăng dầu đầu mối không ngừng tăng sản lượng xăng dầu bán ra để ổn định thị trường và đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong mọi thời điểm.

2.7. Thực hiện các quy định về an toàn phòng cháy nổ, vệ sinh môi trường và các quy định khác của pháp luật về kinh doanh xăng dầu.

3. Trách nhiệm của đại lý bán lẻ:

3.1. Chỉ được làm đại lý bán lẻ xăng

dầu cho một doanh nghiệp (doanh nghiệp xăng dầu đầu mối hoặc doanh nghiệp làm Tổng đại lý) và chỉ được bán lẻ xăng dầu của một doanh nghiệp xăng dầu đầu mối theo hợp đồng đại lý đã ký kết.

3.2. Thường xuyên bán xăng dầu ra thị trường và không được bán cao hơn giá bán lẻ do doanh nghiệp xăng dầu đầu mối quy định.

3.3. Biển hiệu tại nơi bán hàng phải ghi rõ "Đại lý bán lẻ xăng dầu" và tên của doanh nghiệp xăng dầu đầu mối; phải ghi hoặc treo biểu trưng (lô-gô) của doanh nghiệp xăng dầu đầu mối và chỉ được ghi tên, biểu trưng của một doanh nghiệp xăng dầu đầu mối của hệ thống đại lý kể cả khi làm đại lý bán lẻ thông qua Tổng đại lý.

3.4. Phải niêm yết thời gian bán hàng và giá bán lẻ đối với từng chủng loại xăng dầu và bán đúng giá niêm yết. Việc niêm yết giá phải rõ ràng, không gây nhầm lẫn cho khách. Đơn vị tính đối với xăng động cơ, dầu hỏa, nhiên liệu diesel: đồng/lít, đối với mazut: đồng/kg hoặc đồng/lít.

3.5. Chịu trách nhiệm trước pháp luật và bên giao đại lý về số lượng, chất lượng xăng dầu bán ra. Chấp hành các quy định về đo lường, chất lượng xăng dầu và sự hướng dẫn, kiểm tra của doanh

nghiệp xăng dầu đầu mối hoặc Tổng đại lý. Được quyền từ chối tiếp nhận xăng dầu của bên giao đại lý trong trường hợp có cơ sở khẳng định bên giao đại lý không bảo đảm chất lượng xăng dầu theo đúng tiêu chuẩn quy định.

3.6. Không tiếp nhận xăng dầu từ nguồn trôi nổi không rõ xuất xứ và xăng dầu ngoài hệ thống để bán tại đại lý.

3.7. Thông tin thường xuyên cho bên giao đại lý về tình hình thị trường; phối hợp với bên giao đại lý ổn định thị trường và đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong mọi thời điểm.

3.8. Thực hiện các quy định về an toàn phòng cháy nổ, vệ sinh môi trường và các quy định khác của pháp luật về kinh doanh xăng dầu.

Chương III

HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ

Điều 6. Ký kết hợp đồng đại lý

1. Doanh nghiệp có nhu cầu làm đại lý kinh doanh xăng dầu phải gửi hồ sơ cho bên giao đại lý xem xét ký hợp đồng đại lý, hồ sơ gồm có:

1.1. Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh, trong đó có đăng ký mặt hàng xăng dầu: 01 bản sao có công chứng.

1.2. Giấy Chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh xăng dầu của cửa hàng, trạm bán lẻ xăng dầu, phương tiện vận chuyển chuyên dụng xăng dầu (trong trường hợp tự tổ chức vận chuyển bằng phương tiện của mình): 01 bản sao có công chứng.

1.3. Phương án tổ chức hệ thống đại lý xăng dầu trong trường hợp ký hợp đồng làm Tổng đại lý với doanh nghiệp xăng dầu đầu mối.

1.4. Giấy chứng nhận là chủ sở hữu của phương tiện vận chuyển xăng dầu trong trường hợp bên đại lý đảm nhận vận chuyển bằng phương tiện của mình: 01 bản sao có công chứng.

2. Hợp đồng đại lý:

2.1. Được ký kết bằng văn bản theo đúng quy định của pháp luật trên nguyên tắc thỏa thuận, tự nguyện, bình đẳng, hai bên cùng có lợi, trực tiếp chịu trách nhiệm vật chất và chấp hành các quy định tại Quy chế này.

2.2. Hai bên lựa chọn và ghi trong hợp đồng về hình thức đại lý: đại lý hoa hồng hoặc đại lý bao tiêu và các quy định, cam kết về thù lao phù hợp với hình thức đại lý.

2.3. Có đầy đủ các nội dung chủ yếu, như: tên, địa chỉ, mã số thuế của bên đại lý và bên giao đại lý; số lượng, chất lượng và

chủng loại xăng dầu đại lý và trách nhiệm của từng bên; giao nhận, giá bán, hình thức đại lý, thù lao đại lý và các cam kết khác theo quy định của pháp luật và của Quy chế này. Thời hạn hợp đồng do các bên thỏa thuận, tối thiểu phải là 06 tháng.

Điều 7. Giao nhận xăng dầu đại lý

1. Đơn vị tính trong giao nhận: đối với xăng động cơ, nhiên liệu diesel, dầu hỏa đơn vị tính bằng lít (l), mazut: kilôgam (kg) ở nhiệt độ thực tế hoặc quy đổi về nhiệt độ tiêu chuẩn ở 15°C.

2. Địa điểm giao nhận: các bên căn cứ điều kiện, năng lực phương tiện vận chuyển của mình để thỏa thuận, có thể lựa chọn giao hàng tại kho của bên giao đại lý, hoặc tại kho hay cửa hàng của bên đại lý. Địa điểm giao nhận ghi trong hợp đồng là cơ sở để xác định mức thù lao đại lý.

3. Giao nhận về số lượng: số lượng xăng dầu giao nhận được ghi trong hóa đơn do bên giao đại lý phát hành. Việc xác định số lượng hàng giao phải tuân theo các quy định hiện hành của Nhà nước.

4. Giao nhận về chất lượng: chất lượng xăng dầu giao được ghi trong đơn hóa nghiệm hoặc chứng chỉ chất lượng do kho xuất hàng của bên giao đại lý cấp cho từng lô hàng, phù hợp với Tiêu chuẩn Việt Nam hiện hành.

5. Thủ tục giao nhận xăng dầu thực hiện theo quy định hiện hành về giao nhận hàng hóa đại lý và quy tắc giao nhận nhiên liệu dầu mỏ thể lỏng.

Điều 8. Vận chuyển xăng dầu đại lý

1. Chỉ những phương tiện vận chuyển xăng dầu hợp pháp, đảm bảo yêu cầu về an toàn kỹ thuật, an toàn phòng cháy chữa cháy và vệ sinh môi trường, được cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền cấp Giấy chứng nhận kiểm định và còn hiệu lực thi hành mới được tham gia vận chuyển xăng dầu đại lý.

2. Các phương tiện vận chuyển xăng dầu đại lý phải có đủ hóa đơn, chứng từ về hàng hóa lưu thông trên đường theo quy định của Bộ Tài chính.

3. Việc lựa chọn phương tiện vận chuyển xăng dầu đại lý, quy định trách nhiệm bảo hiểm người, phương tiện, bảo đảm an toàn trong khi vận chuyển, trách nhiệm về số lượng, chất lượng xăng dầu, rủi ro tổn thất, quy trình giao nhận, cước phí vận chuyển và các quy định khác do các bên thỏa thuận, cam kết trong hợp đồng đại lý.

Điều 9. Về giá xăng dầu

1. Trên cơ sở giá định hướng của Nhà nước và quyền hạn của doanh nghiệp xăng dầu đầu mối quy định tại khoản 3 Điều 11 Quy chế ban hành kèm theo Quyết định số 187/2003/QĐ-TTg ngày 15

tháng 9 năm 2003 của Thủ tướng Chính phủ, doanh nghiệp xăng dầu đầu mối quyết định giá bán cụ thể, bao gồm: giá giao tại kho của doanh nghiệp xăng dầu đầu mối; giá bán lẻ tại các cửa hàng, trạm bán lẻ trực thuộc doanh nghiệp xăng dầu đầu mối và tại các đại lý bán lẻ trong toàn bộ hệ thống phân phối xăng dầu của mình.

2. Giá giao tại kho của doanh nghiệp xăng dầu đầu mối và giá bán lẻ được doanh nghiệp xăng dầu đầu mối quy định bằng văn bản dưới hình thức quyết định hoặc thông báo giá và phải gửi cho các đơn vị trong hệ thống phân phối xăng dầu của mình trước thời điểm giá mới có hiệu lực thi hành, kể cả trường hợp thay đổi đột xuất.

3. Giá bán lẻ là cơ sở để tính giá giao và thù lao cho các đại lý trong hệ thống của doanh nghiệp xăng dầu đầu mối và cần được giữ ổn định. Tất cả các cửa hàng, trạm bán lẻ xăng dầu thuộc doanh nghiệp xăng dầu đầu mối và các đại lý bán lẻ trong hệ thống đại lý không được bán cao hơn giá bán lẻ do doanh nghiệp xăng dầu đầu mối quy định; phải niêm yết giá bán lẻ và bán đúng giá niêm yết.

Điều 10. Thù lao đại lý

1. Thù lao đại lý là khoản tiền do bên giao đại lý trả cho bên đại lý dưới hình

thức hoa hồng hoặc chênh lệch giá và thực hiện theo các nguyên tắc sau:

1.1. Hình thức và mức thù lao đại lý cụ thể do các bên thỏa thuận và ghi trong hợp đồng đại lý. Mức thù lao đại lý phải bảo đảm cho đại lý bù đắp đủ chi phí, có lợi nhuận hợp lý, hợp lệ và làm nghĩa vụ với ngân sách nhà nước.

1.2. Thù lao đại lý phải đảm bảo sự công bằng, bình đẳng, không phân biệt đối xử và được ghi rõ trong hợp đồng đại lý.

2. Phương thức, thời hạn thanh toán thù lao đại lý do các bên thỏa thuận, cam kết trong hợp đồng đại lý theo các quy định hiện hành. Thanh toán thù lao đại lý có thể được thực hiện làm một lần, hoặc nhiều lần do các bên thỏa thuận ghi trong hợp đồng gắn với số lượng xăng dầu bên đại lý nhận bán.

Chương IV

KIỂM TRA VÀ XỬ LÝ VI PHẠM

Điều 11. Trách nhiệm của Sở Thương mại

Sở Thương mại có trách nhiệm chủ trì và phối hợp với các cơ quan chức năng địa phương kiểm tra, xử lý việc chấp hành các quy định tại Quy chế này, cụ thể:

1. Tổ chức kiểm tra định kỳ hoặc kiểm tra đột xuất khi cần thiết đối với tất cả các cửa hàng, trạm bán lẻ xăng dầu của các doanh nghiệp trên địa bàn.

2. Kiểm tra và phối hợp với các doanh nghiệp xăng dầu mới để kiểm tra các Tổng đại lý, các đại lý bán lẻ xăng dầu trong hệ thống phân phối khi có vụ việc liên quan.

3. Xử lý kịp thời theo quy định của pháp luật đối với các hành vi vi phạm để bảo đảm ổn định thị trường xăng dầu trên địa bàn, ngăn chặn các hành vi buôn lậu xăng dầu, đầu cơ, bán sai giá, bán thiếu số lượng, không bảo đảm chất lượng quy định đối với từng chủng loại xăng dầu và các hành vi gian lận khác.

Điều 12. Xử lý vi phạm

1. Doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu trên thị trường nội địa vi phạm các quy định tại Quy chế này tùy theo mức độ vi phạm sẽ bị xử phạt hành chính hoặc xử lý hình sự theo quy định của pháp luật.

2. Các hành vi vi phạm dưới đây đều bị xử lý:

2.1. Không có Giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh xăng dầu hoặc Giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh xăng dầu hết thời hạn hiệu lực.

2.2. Mua, bán xăng dầu không có hợp

đồng đại lý hoặc không đúng các quy định về đại lý của Quy chế này.

2.3. Không bảo đảm chất lượng xăng dầu bán ra theo tiêu chuẩn; các hành vi gian lận về số lượng, chất lượng, pha trộn các chủng loại xăng dầu.

2.4. Không niêm yết giá tại nơi bán lẻ xăng dầu hoặc niêm yết cao hơn giá bán lẻ do bên giao đại lý quy định và bán sai giá niêm yết.

2.5. Mua, bán xăng dầu ngoài hệ thống, xăng dầu trôi nổi không rõ xuất xứ.

2.6. Ngừng bán hàng không có lý do chính đáng.

2.7. Không treo biển hiệu hoặc biển hiệu không đúng quy định của Quy chế này tại nơi bán lẻ xăng dầu.

2.8. Không bảo đảm công tác phòng cháy chữa cháy và vệ sinh môi trường theo quy định tại Thông tư số 14/1999/TT-BTM ngày 07/7/1999 của Bộ Thương mại.

2.9. Các vi phạm khác về kinh doanh xăng dầu theo quy định của pháp luật./.

KT. Bộ trưởng Bộ Thương mại

Thủ trưởng

PHAN THẾ RUỆ

Tên doanh nghiệp.....

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số:...../CV-ĐK

....., ngày..... tháng..... năm 2003

Về việc đăng ký hệ thống
phân phối xăng dầu**Kính gửi: BỘ THƯƠNG MẠI**

Thực hiện quy định tại khoản 1 Điều 5 Quy chế đại lý kinh doanh xăng dầu ban hành kèm theo Quyết định số...../2003/QĐ-BTM của Bộ Thương mại; Tổng Công ty/Công ty..... có trụ sở đóng tại số.... đường..... Quận..... Thành phố.....
Tel:..... FAX:.....; xin kính gửi Bộ Thương mại Bản Đăng ký hệ thống phân phối xăng dầu của doanh nghiệp, đến thời điểm ngày.... tháng... năm 2003, như sau:

1. Hệ thống kho xăng dầu đầu mối và kho trung chuyển của doanh nghiệp:

- Tổng dung tích/sức chứa kho xăng dầu đầu mối:..... m³
- Tổng dung tích kho trung chuyển: m³

(Cụ thể xin xem bản Phụ lục 1 kèm theo)

2. Cửa hàng, trạm bán lẻ xăng dầu trực thuộc doanh nghiệp:

- Tổng số..... cửa hàng/trạm bán lẻ xăng dầu

(Địa chỉ cụ thể từng cửa hàng/trạm xin xem bản Phụ lục 2 kèm theo)

3. Hệ thống đại lý:

3.1. Về Tổng đại lý: Đã ký hợp đồng với các doanh nghiệp (Tổng Công ty/Công ty....) sau đây làm Tổng đại lý bán xăng dầu:

1. Tổng Công ty/Công ty.... làm Tổng đại lý trên các địa bàn....., có đại lý bán lẻ.
2. Tổng Công ty/Công ty.... làm Tổng đại lý trên các địa bàn....., có đại lý bán lẻ.
3. Tổng Công ty/Công ty.... làm Tổng đại lý trên các địa bàn....., có đại lý bán lẻ.

....

3.2. Về Đại lý bán lẻ: Đã ký hợp đồng với..... đại lý bán lẻ xăng dầu tại các tỉnh/thành phố.

Số lượng, địa chỉ của các Tổng đại lý, các đại lý bán lẻ thuộc các Tổng đại lý và các đại lý trực tiếp ký hợp đồng với doanh nghiệp xin xem bản Phụ lục 3 kèm theo.

Tôi xin cam đoan bản kê khai trên đây là đúng và chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc đăng ký hệ thống đại lý kinh doanh xăng dầu này.

Nơi nhận:

- Như trên,
- Lưu VT,....

Giám đốc Tổng Công ty/Công ty....
(Ký tên, đóng dấu)

(Tên doanh nghiệp)

PHỤ LỤC 1

(MẪU)

HỆ THỐNG KHO PHÂN PHỐI XĂNG DẦU CỦA DOANH NGHIỆP

Số thứ tự	Hệ thống kho	Địa chỉ	Sức chứa (m ³)	Ghi chú
A	Kho xăng dầu đầu mối: 1. Kho A 2. Kho B ...			
B	Kho trung chuyển: 1. Kho C 2. Kho D ...			
C	Tổng cộng:			

(Tên doanh nghiệp)

PHỤ LỤC 2

(MẪU)

HỆ THỐNG CỬA HÀNG, TRẠM BÁN LẺ XĂNG DẦU TRỰC THUỘC DOANH NGHIỆP

Số thứ tự	Cửa hàng/trạm bán lẻ	Địa chỉ	Ghi chú
1	Cửa hàng/trạm A	số... phường/xã ... quận/huyện... thành phố/tỉnh... Tel...	
2	Cửa hàng/trạm B	-nt-	
...	
...	
	Tổng cộng:		

09639665

(Tên doanh nghiệp)

PHỤ LỤC 3

(MẪU)

**HỆ THỐNG TỔNG ĐẠI LÝ, ĐẠI LÝ BÁN LẺ XĂNG DẦU
ĐÃ KÝ HỢP ĐỒNG VỚI DOANH NGHIỆP**

Số thứ tự	Hệ thống đại lý	Địa chỉ	Tel và FAX
A	Tổng đại lý:		
	1. Tổng Công ty/Công ty....	số... phường/xã ... quận/huyện... thành phố/tỉnh...	
	Trong đó có: - Đại lý số 1	-nt-	
	- Đại lý số 2	-nt-	
...	...		
B	2. Tổng Công ty/Công ty....	-nt-	
	
	Các đại lý ký hợp đồng trực tiếp:		
	1. Đại lý số 1:	số...phường/xã ...quận/huyện... thành phố/tỉnh...	
2. Đại lý số 2:	-nt-		
3. Đại lý số 3:	-nt-		
4. Đại lý số 4:	-nt-		
...	...		
C	Tổng cộng: ... Tổng đại lý ... Đại lý		

09639665