

CHÍNH PHỦ
Số: 25/CP

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
Hà Nội, ngày 25 tháng 4 năm 1996

NGHỊ ĐỊNH CỦA CHÍNH PHỦ

Ban hành Quy chế đại lý mua bán hàng hoá

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 qui 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./.

QUI CHẾ ĐẠI LÝ MUA BÁN HÀNG HOÁ

(Ban hành kèm theo Nghị định số 25/CP, ngày 25 tháng 4 năm 1996)

CHƯƠNG I

NHỮNG QUI ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Qui 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 qui 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 qui định, yêu cầu cụ thể về giá cả, qui 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, qui 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 qui 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, qui 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 qui 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 qui 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 qui 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 qui 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 theo hợp đồng đại lý.

Điều 8. Bên ủy thác và bên đại lý có thể thỏa thuận việc thế chấp và ký 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 qui cách phẩm chất của hàng giao (trong đại lý bán) và qui 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 cố 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 qui 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 hưởng thù lao và những 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 qui định.
2. Thực hiện đúng các cam kết trong hợp đồng đại lý về nhận, giao tiền hàng với bên ủy thác.