

BỘ THƯƠNG MẠI
Số: 1505/2003/QĐ-BTM

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
Hà Nội, ngày 17 tháng 11 năm 2003

QUYẾT ĐỊNH BỘ TRƯỞNG BỘ THƯƠNG MẠI
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 hoá);

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.

QUY CHẾ ĐẠI LÝ KINH DOANH XĂNG DẦU

*(Ban hành kèm theo Quyết định số 1505/2003/QĐ-BTM ngày 17 tháng 11 năm 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 hoả 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 thoả 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 15/01/2004 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,