

Số: 879 /QĐ-VTSG

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 04 tháng 12 năm 2015.

QUYẾT ĐỊNH

V/v Ban hành Quy chế đại lý bán vé tàu hỏa.

TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN VẬN TẢI ĐƯỜNG SẮT SÀI GÒN

Căn cứ Quyết định số 1973/QĐ-ĐS ngày 17/12/2014 của Hội đồng thành viên Tổng công ty Đường sắt Việt Nam về việc chuyển đổi Công ty Vận tải hành khách đường sắt Sài Gòn thành Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Vận tải đường sắt Sài Gòn;

Căn cứ Quyết định số 2062/QĐ-ĐS ngày 22/12/2014 của Hội đồng thành viên Tổng công ty Đường sắt Việt Nam về việc ban hành Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Vận tải đường sắt Sài Gòn;

Theo đề nghị của ông Trưởng phòng Kinh doanh và chăm sóc khách hàng;

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Ban hành kèm theo Quyết định này “Quy chế đại lý bán vé tàu hỏa” của Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Vận tải đường sắt Sài Gòn.

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày ký.

Điều 3. Các Ông, Bà Trưởng các phòng nghiệp vụ của Cơ quan Công ty, Giám đốc các Chi nhánh Vận tải đường sắt trực thuộc Công ty TNHH MTV VTĐS Sài Gòn chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này./.

Nơi nhận:

- Như điều 3;
- Ban TGD TCT ĐSVN (để b/c);
- Các Ban: VT, KHKD, TCKT của TCT ĐSVN (để b/c);
- Công ty VTĐS Hà Nội;
- Hội đồng thành viên Công ty VTĐS Sài Gòn;
- Kiểm soát viên Công ty VTĐS Sài Gòn;
- Ban TGD, Đ.ủy, CD, TN Cty VTĐS Sài Gòn;
- Lưu: VT, KD&CSKH (05 bộ).

TỔNG GIÁM ĐỐC



Đào Anh Tuấn

QUY CHẾ ĐẠI LÝ BÁN VÉ TÀU HỎA

(Ban hành kèm theo Quyết định số 879/QĐ-VTSG ngày 04/12/2015 của Công ty TNHH Một thành viên Vận tải đường sắt Sài Gòn)

Chương I QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Mục đích, yêu cầu:

1. Nâng cao chất lượng phục vụ hành khách, tạo điều kiện thuận lợi cho hành khách khi mua vé đi tàu;
2. Đa dạng hóa công tác bán vé, tăng cường quảng bá sản phẩm, mở rộng thị phần vận tải đường sắt.

Điều 2. Đối tượng, phạm vi áp dụng:

1. Đối tượng:
 - a. Công ty TNHH Một thành viên VTĐS Sài Gòn;
 - b. Các tổ chức kinh tế và cá nhân có đăng ký kinh doanh (sau đây gọi tắt là các tổ chức, cá nhân) muốn mở đại lý bán vé tàu hỏa.
 - c. Căn cứ theo các quy định hiện hành, quy chế này không áp dụng cho các đối tượng là bố, mẹ, anh chị em, con (của vợ hoặc chồng) và của chính CBCNV đường sắt đó hiện đang làm công tác quản lý, công tác có liên quan đến việc bán vé và mở đại lý bán vé tàu hỏa.

2. Phạm vi áp dụng:

Các tổ chức, cá nhân ký Hợp đồng đại lý với Công ty TNHH MTV VTĐS Sài Gòn hoặc các Chi nhánh VTĐS trực thuộc.

Điều 3. Giải thích từ ngữ:

1. “**Tổng công ty**” là Tổng công ty đường sắt Việt Nam;
2. “**Công ty VTĐS Sài Gòn**” là Công ty TNHH MTV Vận tải đường sắt Sài Gòn được phép quyết định mở đại lý bán vé tàu hỏa;
3. “**Chi nhánh VTĐS**” là các Chi nhánh Vận tải đường sắt trực thuộc Công ty TNHH MTV Vận tải đường sắt Sài Gòn, được ủy quyền của Công ty trong việc ký hợp đồng đại lý bán vé tàu hỏa;
4. “**Bên Đại lý**” là các tổ chức, cá nhân ký Hợp đồng đại lý với Công ty VTĐS Sài Gòn hoặc các Chi nhánh VTĐS trực thuộc mà hoạt động kinh doanh bán vé tàu hỏa của tổ chức, cá nhân phải tuân thủ theo quy định của pháp luật hiện hành;
5. “**Bên giao đại lý**” là Công ty VTĐS Sài Gòn hoặc các Chi nhánh VTĐS trực thuộc;

15/04/2016

6. **“Đại lý cấp 1”** là đơn vị có điều kiện ngành nghề kinh doanh gắn sản phẩm với đường sắt (như Tổng công ty Bưu điện Việt Nam, các Công ty du lịch lữ hành,...) có nhiều chi nhánh kinh doanh được ký hợp đồng đại lý với Công ty VTĐS Sài Gòn và muốn mở các điểm bán vé tại các chi nhánh của đơn vị.
7. **“Đại lý cấp 2”** là các đơn vị chưa đủ điều kiện làm đại lý cấp 1 được ký hợp đồng đại lý với các Chi nhánh VTĐS trực thuộc Công ty VTĐS Sài Gòn.
8. **“Hợp đồng”** là các hợp đồng liên quan đến bán sản phẩm vận chuyển hành khách (trừ các hợp đồng thuê nguyên toa, nguyên chuyến thực hiện theo quy định riêng).
9. **“Người ký hợp đồng”** là Tổng giám đốc Công ty VTĐS Sài Gòn hoặc Người được Tổng giám đốc ủy quyền thường xuyên hoặc một lần theo quy định về phân cấp, ủy quyền của Công ty VTĐS Sài Gòn;
10. **“Chứng từ vận chuyển hành khách”** là chứng từ vận chuyển điện tử do các đơn vị kinh doanh vận tải thuộc Tổng công ty phát hành bao gồm Vé điện tử và Hóa đơn điện tử;
11. **“Vé điện tử”** là bằng chứng của việc giao kết hợp đồng vận chuyển hành khách được lưu trữ dưới dạng dữ liệu điện tử trong hệ thống bán vé điện tử của Tổng công ty khi thể hiện trên giấy gọi là Thẻ lên tàu hỏa;
12. **“Hóa đơn điện tử”** là hóa đơn cung cấp cho khách hàng đã đăng ký theo quy định, phát hành trong hệ thống hóa đơn điện tử của Công ty VTĐS Sài Gòn hoặc của các đơn vị vận tải khác thuộc Tổng công ty;
13. **“Giấy báo nợ cho đại lý”** là chứng từ do Công ty VTĐS Sài Gòn lập ra để yêu cầu đại lý thanh toán bổ sung các khoản còn thiếu so với triển khai của Công ty VTĐS Sài Gòn liên quan đến quá trình ghi trên chứng từ vận chuyển hoặc do đại lý vi phạm các điều kiện khác trong quá trình bán sản phẩm vận chuyển của các đơn vị kinh doanh vận tải thuộc Tổng công ty;
14. **“Giấy báo có cho đại lý”** là chứng từ do Công ty VTĐS Sài Gòn lập ra để báo có một khoản tiền cho đại lý, bao gồm chiết khấu thương mại, điều chỉnh vé báo cáo thừa tiền, điều chỉnh Giấy báo nợ, các khoản tiền khác đại lý được hưởng theo hợp đồng hoặc thỏa thuận với Công ty VTĐS Sài Gòn;
15. **“Ký quỹ”** là số tiền đảm bảo thực hiện hợp đồng mà đại lý đóng cho Công ty VTĐS Sài Gòn để mở Tài khoản đặt giữ chỗ và xuất vé;
16. **“Hạn mức xuất vé”** là số tiền mà đại lý nộp trước cho Công ty VTĐS Sài Gòn để được quyền đặt giữ chỗ và xuất vé và được khấu trừ lùi dần tiền xuất vé và đặt giữ chỗ;
17. **“Mã đại lý” (code sign-in)** là mã số cửa vé do Công ty VTĐS Sài Gòn cấp cho đại lý;
18. **“Thiệt hại”** là các thiệt hại bao gồm chi phí, phí tổn, trách nhiệm, mất mát;
19. **“Quyền sử dụng”** là Quyền truy cập vào hệ thống bán vé điện tử và hóa đơn điện tử qua các phần mềm cho đại lý để tác nghiệp;

suon

20. “Mã đặt chỗ” (Booking code) là chuỗi ký tự chứa toàn bộ thông tin hành khách, hành trình, ngày giờ tàu chạy, tuyến đường, mác tàu, loại chỗ, số toa, số chỗ, tiền vé ...trong cơ sở dữ liệu.

21. “Báo cáo” là hệ thống các biểu mẫu quy định của bên giao đại lý, báo cáo sử dụng hóa đơn tài chính, báo cáo thu chi vận doanh và các báo cáo liên quan khác.

Chương II QUY ĐỊNH CỤ THỂ

Điều 4. Điều kiện để các tổ chức, cá nhân mở đại lý bán vé tàu hỏa:

1. Có “Giấy đề nghị mở đại lý bán vé tàu hỏa”;
2. Có Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (trong đó có quy định ngành nghề kinh doanh là đại lý bán vé tàu hỏa) do cơ quan có thẩm quyền cấp;
3. Có tiền bảo lãnh thực hiện Hợp đồng bằng tiền mặt hoặc bảo lãnh ngân hàng;
4. Tổ chức, cá nhân mở đại lý bán vé tàu hỏa tự đầu tư trang bị cơ sở vật chất theo quy định của Công ty như máy tính, máy in vé, thiết bị hỗ trợ, các phương tiện để thông tin phục vụ hành khách tại chỗ (giờ tàu, giá vé, chính sách ưu đãi, quy định vận chuyển,...) đảm bảo đủ điều kiện phục vụ cho công tác bán vé tàu hỏa;
5. Đại lý bán vé tàu hỏa được đặt tại nơi đông dân cư (ngoài phạm vi khu ga đường sắt), có vị trí thích hợp, giao thông thuận tiện, đồng thời thuận lợi cho việc quảng bá sản phẩm, thương hiệu Đường sắt Việt Nam. Tại đại lý phải có niêm yết công khai giá vé hành khách, giá cước hành lý, giá dịch vụ phụ thu (nếu có), giờ tàu khách theo đúng các quy định hiện hành của Tổng công ty. Trước cửa đại lý phải có biển tên to (kích thước tối thiểu 1000 x 3000mm), rõ ràng (bảng hiệu phải có logo đường sắt, nền màu trắng, chữ màu xanh đậm) với nội dung:

ĐẠI LÝ BÁN VÉ TÀU HỎA(Tên Đại lý)
Theo Hợp đồng số/VTSG ngày....tháng.....năm.....
Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số.....
Địa chỉ:.....
Số điện thoại:... - Fax ... - E-mail...

6. Đại lý phải có con dấu riêng theo quy định;
7. Nhân viên bán vé của đại lý phải được Công ty VTĐS Sài Gòn đào tạo nghiệp vụ bán vé và thường xuyên được học tập khi có thay đổi liên quan đến công tác bán vé phục vụ hành khách;
8. Đại lý có làm thêm các dịch vụ khác phục vụ hành khách đi tàu thì giá dịch vụ phải được cấp có thẩm quyền cho phép và phải niêm yết công khai tại nơi đại lý bán vé, có chứng từ thu theo quy định, đồng thời phải thông báo bằng văn bản cho bên giao đại lý. Đại lý phải tự chịu trách nhiệm trước Pháp luật về giá dịch vụ này.

Điều 5. Thứ tự ưu tiên mở đại lý bán vé tàu hỏa:

1. Các tổ chức, cá nhân đã tổ chức các hình thức đại lý bán vé cho Tổng công ty nay có nhu cầu tiếp tục làm đại lý bán vé tàu hỏa.

2. Các tổ chức, cá nhân mở đại lý bán vé tàu hỏa tại các địa phương cách xa ga đường sắt bán vé.
3. Các đơn vị có điều kiện ngành nghề kinh doanh gắn sản phẩm với đường sắt như: Tổng công ty Bưu điện Việt Nam, các Công ty du lịch lữ hành.
4. Cán bộ công nhân ngành đường sắt đã nghỉ chế độ.
5. Các tổ chức, cá nhân khác.

Điều 6. Tổ chức phân cấp đại lý:

1. Đại lý cấp 1: là đơn vị lớn có nhiều chi nhánh được ký hợp đồng đại lý với Công ty VTĐS Sài Gòn và muốn mở các điểm bán vé tại các chi nhánh của đơn vị.
2. Đại lý cấp 2: là các đơn vị chưa đủ điều kiện làm đại lý cấp 1 được ký hợp đồng đại lý với các Chi nhánh VTĐS trực thuộc Công ty VTĐS Sài Gòn.

Điều 7. Phân cấp về việc ký kết hợp đồng mở các đại lý bán vé tàu hỏa:

1. Tổng giám đốc Công ty VTĐS Sài Gòn ký kết hợp đồng các đại lý cấp 1.
2. Tổng giám đốc Công ty VTĐS Sài Gòn ủy quyền cho Giám đốc các Chi nhánh VTĐS ký kết hợp đồng, quản lý các đại lý cấp 2 do Chi nhánh ký và quản lý các đại lý cấp 1 thuộc khu vực được phân công.
3. Việc ủy quyền trên sẽ được ghi rõ bằng văn bản của Công ty VTĐS Sài Gòn.

Điều 8. Quyền và nghĩa vụ của bên giao đại lý:

1. Tổ chức đối chiếu, kiểm tra các điều kiện quy định tại Điều 4, Điều 5 và các nội dung của Quy chế này ngay sau khi nhận được “Giấy đề nghị mở đại lý bán vé tàu hỏa” của các tổ chức, cá nhân. Nếu xét thấy đủ điều kiện mở hoặc không đủ điều kiện mở đại lý, thông báo cho các tổ chức, cá nhân này biết trong vòng 07 ngày làm việc kể từ ngày trực tiếp nhận Giấy đề nghị, hoặc từ ngày ghi trên dấu bưu điện nơi đến.
2. Căn cứ vào nội dung cơ bản của hợp đồng theo *Mẫu “Hợp đồng đại lý bán vé tàu hỏa”*, Công ty VTĐS Sài Gòn hoặc các Chi nhánh VTĐS thương thảo và tổ chức ký Hợp đồng mở đại lý trong vòng 15 ngày làm việc kể từ ngày nhận đủ thủ tục theo quy định, đồng thời căn cứ thực tế để thỏa thuận cụ thể.
3. Tổ chức thực hiện Hợp đồng đại lý, giải quyết phát sinh, tranh chấp, bổ sung, sửa đổi các điều khoản liên quan đến hợp đồng.
4. Thực hiện thanh quyết toán hàng tháng và thanh lý khi kết thúc hợp đồng.
5. Thông báo tiền ký quỹ, quản lý, theo dõi, hạch toán, hoàn trả tiền ký quỹ cho bên đại lý khi kết thúc Hợp đồng đại lý; Được khấu trừ tiền ký quỹ khi bên đại lý không thanh toán, thanh toán không đủ hoặc không đúng hạn theo Hợp đồng đã ký.
6. Tổ chức kế toán- tài chính-thống kê và hệ thống sổ sách kế toán phản ánh đầy đủ, chính xác, kịp thời các nghiệp vụ kinh tế phát sinh về thu vận tải hành khách theo đúng pháp luật về kế toán, nghiệp vụ kế toán ga và các quy định của Tổng công ty. Quy định cụ thể địa điểm, thời gian bên đại lý phải nộp tiền, nộp báo cáo.
7. Tổ chức hạch toán theo nguyên tắc: tiền bán vé của bên đại lý hạch toán vào doanh thu vận tải hành khách.
8. Tổ chức kiểm tra, giám sát hoạt động của bên đại lý theo đúng quy định nghiệp vụ kế toán ga, quy định bán vé hiện hành và các nội dung của Quy chế này.

9. Cung cấp các văn bản, tài liệu liên quan đến công tác bán vé cho bên đại lý khi có thay đổi bảo đảm cho bên đại lý có đủ thời gian thực hiện.
10. Quyết định và quản lý Hạn mức xuất vé cung cấp cho bên đại lý.

Điều 9. Quyền và nghĩa vụ của bên đại lý:

1. Tổ chức ký Hợp đồng đại lý, chuyển tiền ký quỹ cho bên giao đại lý theo mức quy định tại Khoản 1, Khoản 2 Điều 13 Quy chế này.
2. Đăng ký kinh doanh và thực hiện đúng các quy định của luật pháp trong hoạt động của đơn vị.
3. Thực hiện đúng các quy định về nghiệp vụ kế toán hiện hành và theo các quy định riêng của Tổng công ty, Công ty VTĐS Sài Gòn (Nghiệp vụ kế toán ga, Quy định bán vé, Quy chế quản lý vé điện tử, Quy trình quản lý hóa đơn điện tử, Biểu đồ chạy tàu).
4. Bán vé theo đúng giá vé quy định của Công ty VTĐS Sài Gòn, bán đúng nhu cầu của hành khách trong khả năng đáp ứng của đại lý. Mọi phí tổn do đại lý gây ra do bán sai vé ngoài việc phải bồi thường thiệt hại cho Công ty VTĐS Sài Gòn, còn phải chịu phạt theo thỏa thuận trong Hợp đồng đại lý.
5. Bên đại lý được bán vé ưu đãi giảm giá cho các đối tượng chính sách xã hội (trừ vé tập thể, phiếu mua vé giảm giá của nội bộ ngành đường sắt và thẻ công vụ). Đại lý chỉ được bán vé cho tập thể theo quy định tại Khoản 11 Điều 9 dưới đây. Việc bán vé giảm giá phải theo đúng quy định Tổng công ty, Công ty VTĐS Sài Gòn.
6. Nộp báo cáo vé bán theo tuần kỳ (10 ngày), tháng.
7. Bán vé theo quy định của Tổng công ty, Công ty VTĐS Sài Gòn, được lấy phương án bán vé như các cửa bán vé của Chi nhánh VTĐS, các thời điểm Lễ, Tết Công ty VTĐS Sài Gòn sẽ có văn bản quy định riêng. Trên cơ sở đề nghị của các đại lý, Công ty VTĐS Sài Gòn căn cứ vào doanh số bán hàng sẽ phân cấp thêm quyền và nghĩa vụ cho các đại lý để mở rộng quy mô, điều kiện hoạt động sản xuất kinh doanh.
8. Được trả lại vé do chính đại lý xuất ra. Thủ tục trả lại vé và mức khấu trừ trả vé theo quy định hiện hành của Công ty VTĐS Sài Gòn.
9. Nhận lại tiền ký quỹ sau khi làm thủ tục thanh lý Hợp đồng đại lý.
10. Được quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng theo các nội dung của hợp đồng đã ký kết. Chi phí quảng cáo do bên đại lý chi trả.
11. Đại diện cho Công ty VTĐS Sài Gòn hướng dẫn, giải thích cho hành khách biết các thông tin liên quan đến “Luật đường sắt”, “Thông tư Quy định về việc vận tải hành khách, hành lý, bao gửi trên đường sắt quốc gia”, “Quy chế quản lý vé điện tử” và các thông tin liên quan đến vé bán của bên đại lý (giá vé, giờ tàu, mác tàu...).
12. Các đại lý cấp 1 và một số đại lý cấp 2 ở các địa phương xa ga đường sắt (từ 30Km trở lên, giao cho Giám đốc các Chi nhánh VTĐS quy định) được bán vé phục vụ các tập thể tại địa phương và báo cáo về Công ty VTĐS Sài Gòn (qua phòng KD&CSKH) để theo dõi.
13. Đại lý cấp 1 khi mở thêm các điểm bán vé tại các chi nhánh của đơn vị phải có sự đồng ý bằng văn bản của Công ty VTĐS Sài Gòn và phải chịu trách nhiệm với Công

ty VTĐS Sài Gòn về các nghiệp vụ liên quan trong quá trình bán vé của các điểm bán vé trực thuộc đại lý.

14. Trường hợp vi phạm hợp đồng:

a. Trường hợp các đại lý vi phạm các nội dung nêu tại mục b dưới đây, đại lý phải bồi thường mọi thiệt hại về kinh tế cho Công ty VTĐS Sài Gòn và tùy theo mức độ có thể bị đình chỉ hoạt động hoặc chấm dứt hợp đồng đại lý.

Bên đại lý phải chịu trách nhiệm với Công ty VTĐS Sài Gòn về những hóa đơn điện tử do bên đại lý xuất ra sai với các quy định của Bộ Tài chính.

b. Các trường hợp vi phạm của đại lý (bị cơ quan pháp luật hoặc các đoàn kiểm tra của Tổng công ty, Công ty VTĐS Sài Gòn, các Chi nhánh VTĐS phát hiện, lập biên bản hoặc bị hành khách khiếu kiện và đã được xác minh là đúng):

- Cố tình bán vé cắt chặng sai quy định;
- Nộp tiền bán vé không đúng quy định;
- Bên đại lý có các hành vi tiêu cực như: đầu cơ vé, buôn bán vé, bán vé cao hơn giá vé quy định của Công ty VTĐS Sài Gòn.
- Vi phạm các quy định nghiệp vụ như: bán sai đối tượng, sai phạm vi bán vé, bán vé không (không xác định hành khách, hoặc họ tên, số giấy tờ hành khách không có thực), đổi trả vé sai quy định, không hoàn thành nghiệp vụ (nhận trả vé cho hành khách nhưng không cập nhật kịp thời vào hệ thống)...
- Vi phạm các trường hợp khác theo quy định của pháp luật, quy định của Tổng công ty, Công ty VTĐS Sài Gòn hoặc các thỏa thuận trong Hợp đồng đại lý.

Điều 10. Doanh số:

1. Sau một năm kể từ ngày mở đại lý bán vé tàu hỏa, Công ty VTĐS Sài Gòn sẽ tổng hợp và đánh giá lại khả năng bán của các đại lý để quy định doanh số tối thiểu và phân cấp đại lý phù hợp với tình hình thực tế.

2. Đại lý có doanh số cao hơn và tăng trưởng liên tục, Công ty VTĐS Sài Gòn sẽ có cơ chế khuyến khích để tăng doanh thu.

Điều 11. Chính sách khuyến khích bán vé:

1. Công ty VTĐS Sài Gòn cung cấp qua kênh đại lý giá gốc. Đại lý phải bán đúng giá quy định và tự quyết định mức phí phục vụ đối với khách hàng theo chính sách kinh doanh của đại lý trong các trường hợp sau:

- Trả công cho việc đặt, mua và trả vé hộ.
- Trả công cho việc giao Thẻ lên tàu hỏa bằng giấy tận nơi cho hành khách.

Tuy nhiên mức phí phục vụ phải được cấp có thẩm quyền cho phép và phải niêm yết công khai tại nơi đại lý bán vé. Trên Thẻ lên tàu hỏa sẽ không hiển thị khoản phí phục vụ của đại lý, đại lý tự xuất phiếu thu hoặc hóa đơn cho khoản phí phục vụ mà đại lý thu của khách hàng.

2. Đại lý bán vé không được hưởng hoa hồng. Tùy theo điều kiện thực tế trong từng thời điểm, Công ty VTĐS Sài Gòn có thể áp dụng chính sách khoán thưởng khuyến khích theo doanh số bán đối với đại lý. Chính sách thưởng khuyến khích (nếu có) sẽ được thông báo đến đại lý bằng văn bản.

CHƯƠNG III

QUY ĐỊNH VỀ ĐẶT GIỮ CHỖ, XUẤT VÉ

Điều 12. Đặt giữ chỗ, xuất vé:

1. Công ty VTĐS Sài Gòn cung cấp Quyền sử dụng hệ thống cho đại lý thông qua “**Mã đại lý**”. Đại lý phải bảo mật cho mật khẩu của mình, chịu trách nhiệm về tất cả các thông tin liên quan đến việc đặt giữ chỗ, xuất vé trên hệ thống gắn liền với “**Mã đại lý**” của mình.
 - Để hạn chế rủi ro khi đại lý bị lộ mật khẩu truy cập, đại lý có thể sử dụng hệ thống bảo mật SMS OTP (chi phí sử dụng hệ thống bảo mật do đại lý tự chi trả).
 - Mỗi đại lý được cấp tối đa ba tài khoản truy cập cho mỗi điểm bán vé. Đại lý cấp 1 được cấp 2 tài khoản quản lý.
2. Đại lý cấp 1: được quyền xuất vé như các cửa vé của các ga đường sắt, được quyền đặt giữ chỗ, xuất vé tập thể và được trả lại các vé do đại lý xuất ra hoặc của các điểm bán vé trực thuộc đại lý quản lý đã xuất.
3. Đại lý cấp 2: được quyền xuất vé như các cửa vé của các ga đường sắt và được trả lại các vé do đại lý đã xuất ra. Được đặt giữ chỗ nhưng phải thông báo cho Chi nhánh VTĐS trực tiếp quản lý đại lý để đặt giữ chỗ.
5. Công ty VTĐS Sài Gòn có thể ngưng Quyền sử dụng hệ thống ngay lập tức nếu nhận thấy đại lý vi phạm các điều khoản của Quy chế này.
6. Đại lý có nhu cầu đặt giữ chỗ phải thông báo cho Chi nhánh VTĐS trực tiếp quản lý đại lý để đặt, giữ chỗ.
7. Trước khi đặt giữ chỗ, xuất vé, đại lý phải cung cấp cho khách hàng các quy định về vận chuyển hành khách và các điều kiện vé được ban hành tại từng thời điểm của Công ty VTĐS Sài Gòn.
8. Đại lý chỉ được đặt giữ chỗ, xuất vé trong tài khoản hạn mức xuất vé của đại lý mở trên hệ thống của Công ty VTĐS Sài Gòn hoặc bằng các hình thức thanh toán khác được Công ty VTĐS Sài Gòn chấp nhận.

CHƯƠNG IV

QUY ĐỊNH VỀ KÝ QUỸ, ĐỐI CHIẾU CÔNG NỢ

Điều 13. Quy định về bảo lãnh thực hiện hợp đồng và hạn mức xuất vé:

1. Ký quỹ:

Sau khi ký hợp đồng đại lý, đại lý phải ký quỹ tiền bảo lãnh thực hiện hợp đồng là 50.000.000 VNĐ (Năm mươi triệu đồng) để kích hoạt tài khoản trên hệ thống của Công ty VTĐS Sài Gòn phục vụ cho việc cài đặt chỗ bán vé của đại lý và khấu trừ dần trong các trường hợp đại lý vi phạm hợp đồng.

2. Hạn mức xuất vé, đặt giữ chỗ:

Đại lý chuyển khoản về tài khoản Công ty VTĐS Sài Gòn trước một số tiền tối thiểu là 50.000.000 VNĐ (Năm mươi triệu đồng) để làm **Hạn mức xuất vé, đặt giữ chỗ** của đại lý (đại lý có thể nộp nhiều hơn để tăng hạn mức xuất vé) và sẽ được khấu trừ dần tiền xuất vé và đặt giữ chỗ của đại lý. Đại lý chỉ được phép xuất vé, đặt

giữ chỗ trong phạm vi số tiền hạn mức xuất vé. Nếu vé xuất hoặc đặt giữ chỗ vượt quá hạn mức, đại lý phải nộp ngay lập tức số tiền chênh lệch so với hạn mức.

Phòng Tài chính kế toán Công ty VTĐS Sài Gòn cử cán bộ theo dõi việc nộp tiền của các đại lý và đồng thời căn cứ vào số tiền đại lý nộp vào tài khoản Công ty VTĐS Sài Gòn để nhập số tiền đó vào Hạn mức xuất vé cho từng đại lý cụ thể để gia tăng hạn mức xuất vé cho các đại lý đó. Khi hạn mức xuất vé của đại lý còn dưới 10.000.000 VNĐ (Mười triệu đồng) thì thông báo bằng văn bản hoặc bằng email cho các đại lý để các đại lý tiếp tục nộp bổ sung.

3. Khi xuất vé hoặc đặt giữ chỗ vượt quá hạn mức xuất vé thì chức năng đặt giữ chỗ và xuất vé của đại lý sẽ bị tạm khóa cho đến khi đại lý nộp tiền giải ngân. Trường hợp tình trạng khóa kéo dài trên 24 tiếng, Công ty VTĐS Sài Gòn sẽ khóa chặt code sign-in của đại lý, khi đó ngoài việc nộp tiền giải ngân, đại lý còn phải làm thủ tục mở lại code sign-in để tiếp tục bán vé. Đại lý không được khiếu nại với bất kỳ lý do nào.

4. Quyền xuất vé và đặt giữ chỗ: chỉ được kích hoạt lại sau khi đại lý đóng đủ số tiền ký quỹ và hạn mức xuất vé.

5. Đại lý nộp bảo lãnh thực hiện hợp đồng và hạn mức xuất vé trong các hình thức sau đây:

- Ký quỹ: nộp tiền mặt hoặc chuyển khoản vào tài khoản Công ty VTĐS Sài Gòn hoặc bằng thư bảo lãnh ngân hàng.

- Hạn mức xuất vé: nộp tiền mặt hoặc chuyển khoản vào tài khoản của Công ty VTĐS Sài Gòn.

6. Nội dung thư bảo lãnh ngân hàng: Áp dụng theo mẫu bảo lãnh ngân hàng do ngân hàng phát hành cung cấp, trong đó nội dung thư bảo lãnh phải bao gồm nhưng không giới hạn các thông tin sau:

a. Ngân hàng phát hành thư bảo lãnh cam kết thanh toán cho Công ty VTĐS khoản tiền tổng cộng không quá khoản tiền bảo lãnh ngay khi nhận được yêu cầu bằng văn bản của Công ty VTĐS Sài Gòn, được đính kèm theo bản gốc của thư bảo lãnh.

b. Công ty VTĐS Sài Gòn chỉ nêu lý do nhưng không cần phải có bất kỳ giải thích nào về việc đại lý đã không thực hiện các nghĩa vụ theo yêu cầu của Công ty VTĐS Sài Gòn.

c. Thời hạn của bảo lãnh:

- Bảo lãnh ngân hàng phải có hiệu lực nhiều hơn hiệu lực của Hợp đồng một tháng.

- Trước khi bảo lãnh ngân hàng hết hiệu lực 15 ngày, đại lý phải nộp thư gia hạn thêm 1 tháng bảo lãnh ngân hàng hoặc bảo lãnh ngân hàng mới hoặc ký quỹ dưới hình thức khác cho Công ty VTĐS Sài Gòn để tiếp tục thực hiện hợp đồng. Trong trường hợp đại lý không thực hiện quy định trên, Công ty VTĐS Sài Gòn có quyền:

+ Ngừng thực hiện hợp đồng;

+ Khấu trừ tiền bảo lãnh ngân hàng cho các khoản đại lý còn nợ Công ty VTĐS Sài Gòn;

d. Mọi chi phí phát sinh khi phát hành, gia hạn bảo lãnh ngân hàng hoặc ký quỹ do đại lý chịu trách nhiệm thanh toán.



7. Công ty VTĐS Sài Gòn phải chịu trách nhiệm thu tiền ký quỹ, thu tiền để nhập hạn mức xuất vé cho các đại lý, kiểm tra và kích hoạt tài khoản cho các đại lý khi đã nhận tiền đầy đủ.

CHƯƠNG V

BÁO CÁO VÉ BÁN, ĐỐI CHIẾU CHỨNG TỪ THANH QUYẾT TOÁN

Điều 14. Báo cáo vé bán, trả vé:

1. Báo cáo vé bán, vé trả:

- Việc giao nộp các báo cáo hàng kỳ không muộn hơn 03 ngày làm việc kể từ ngày cuối cùng của kỳ báo cáo, bất kể có phát sinh hay không trong việc bán vé, trả vé.
- Báo cáo phải được in ra từ hệ thống bán vé điện tử có đầy đủ chữ ký, đóng dấu và giao nộp về phòng Tài chính kế toán Chi nhánh.
- Kỳ hạn báo cáo: Báo cáo theo tháng. Nộp báo cáo trước ngày mùng 3 tháng kế tiếp. Trường hợp báo cáo không giao nộp trực tiếp cho bên giao đại lý thì thời hạn giao nộp được tính từ ngày ghi trên dấu bưu điện nơi gửi.
- Trường hợp bên đại lý báo cáo vé đã xuất vào kỳ báo cáo sau sẽ phải nộp tiền phạt cho bên giao đại lý theo thỏa thuận trong Hợp đồng đại lý.

2. Các vé do đại lý bán ra được các đơn vị khác chi trả hộ (căn cứ vào các biên bản trả vé) sẽ không được tính vào doanh thu đại lý.

3. Báo cáo hóa đơn điện tử:

Hàng ngày, đại lý phải đối soát giữa báo cáo vé bán ra với việc xuất hóa đơn điện tử. Đại lý phải chịu trách nhiệm về những sai sót của hóa đơn điện tử do bên đại lý xuất.

Điều 15. Đối chiếu chứng từ thanh quyết toán:

1. Các khoản chênh lệch trong báo cáo vé bán của bên đại lý do sai lệch giữa vé và báo cáo hoặc các chênh lệch khác phát sinh do lỗi của bên đại lý, bên giao đại lý lập biên bản và xử lý theo các quy định cụ thể trong Hợp đồng đại lý.

2. Trong thời hạn 30 ngày, kể từ ngày bên đại lý nhận được các Bảng kê báo nợ, Bảng kê báo có của bên giao đại lý, bên đại lý có trách nhiệm thanh toán với bên giao đại lý hoặc lập văn bản từ chối thanh toán. Bên giao đại lý có quyền không chấp nhận văn bản từ chối thanh toán của bên đại lý, nếu văn bản gửi đi muộn hơn 30 ngày kể từ ngày bên đại lý nhận được các Bảng kê báo nợ, Bảng kê báo có. Nếu quá 30 ngày, kể từ ngày nhận được Bảng kê báo nợ mà bên đại lý chưa thanh toán hoặc chưa có văn bản từ chối thanh toán thì bên giao đại lý có quyền khấu trừ vào tiền ký quỹ của bên đại lý (việc thanh toán này căn cứ vào ký nhận hoặc dấu Bưu điện nơi gửi).

3. Bên đại lý có trách nhiệm thanh toán toàn bộ các khoản phát sinh tiền bán vé trong mỗi kỳ báo cáo.

4. Các Bảng kê báo nợ, báo có đến hạn thanh toán trong kỳ.

5. Các khoản tiền khác theo Hợp đồng đại lý.

6. Số tiền phải trả trong mỗi kỳ báo cáo được xác định trên cơ sở bù trừ các phát sinh **nợ - có** nêu trên, bên đại lý phải thanh toán toàn bộ cho bên giao đại lý. Bên giao

đại lý chỉ chấp nhận một pháp nhân khác thay bên đại lý khi có thỏa thuận bằng văn bản giữa ba bên: bên đại lý - bên thanh toán thay- bên giao đại lý. Nếu thỏa thuận giữa ba bên không thực hiện được thì trách nhiệm thanh toán thuộc bên đại lý. Trường hợp bên đại lý có ký kết nhiều Hợp đồng đại lý với bên giao đại lý về các nội dung khác nhau thì việc thanh toán phải thực hiện theo từng Hợp đồng riêng biệt.

7. Một khoản nợ của bên đại lý chỉ được coi là thanh toán xong khi khoản tiền chuyển vào tài khoản được ngân hàng xác nhận là đã ghi có vào tài khoản của bên giao đại lý. Nếu bên đại lý thanh toán bằng tiền mặt cho bên giao đại lý thì phải có phiếu thu tiền của bên giao đại lý.

8. Lệ phí ngân hàng phát sinh tại ngân hàng nào thì do bên đó chịu trách nhiệm. Trong trường hợp bên giao đại lý chỉ định bên đại lý thanh toán thông qua ngân hàng trung gian thì các chi phí phát sinh tại ngân hàng trung gian do bên giao đại lý chịu.

9. Hàng tháng từ ngày 03 đến ngày 05, bên giao đại lý và bên đại lý phải tiến hành đối chiếu:

a. Lập bảng thanh toán, nội dung (có xác nhận của hai bên) gồm:

- Số tiền bán vé;
- Số tiền đã trả;
- Số tiền còn lại phải nộp.

b. Báo cáo tình hình sử dụng hóa đơn tài chính theo quy định hiện hành của Tổng công ty.

10. Hàng năm, bên giao đại lý và bên đại lý tiến hành đối chiếu và xác nhận số liệu một lần vào tháng 01 của năm sau (kỳ đối chiếu từ ngày 01 đến 31 tháng 12 của năm) để làm căn cứ thanh lý Hợp đồng đại lý, tiếp ký hoặc gia hạn Hợp đồng cho năm sau. Việc đối chiếu và xác nhận số liệu được tiến hành cho các nội dung sau:

a. Số lượng vé bán bên đại lý đã báo cáo trong kỳ;

b. Tiền thanh toán:

- Số tiền bên đại lý phải trả cho bên giao đại lý bao gồm số dư từ kỳ trước chuyển sang và số phát sinh trong kỳ báo cáo;
- Số tiền đã thanh toán trong kỳ;
- Số tiền còn phải thanh toán tiếp tính đến cuối kỳ quyết toán.

Điều 16. Đối chiếu công nợ:

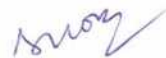
Tất cả các vé xuất từ yêu cầu của nhân viên, mã đại lý của đại lý đều là công nợ của Công ty VTĐS Sài Gòn.

CHƯƠNG VI TỔ CHỨC THỰC HIỆN

Điều 17. Quy định về xử lý các vi phạm đối với đại lý:

Các đại lý bán vé tàu hỏa nếu vi phạm các nội dung của Quy chế này, tùy theo từng trường hợp cụ thể bên giao đại lý sẽ xử lý bằng các hình thức sau:

1. Nhắc nhở, yêu cầu bên đại lý thực hiện đúng các quy định của Quy chế.
2. Tạm khóa Mã đại lý hoặc hủy hợp đồng.



3. Yêu cầu trọng tài kinh tế giải quyết hoặc khởi kiện trước tòa án kinh tế.

Điều 18. Trách nhiệm của Công ty VTĐS Sài Gòn:

1. Phòng Kinh doanh và chăm sóc khách hàng: Chủ trì cùng các phòng nghiệp vụ liên quan chỉ đạo, kiểm tra việc thực hiện Quy chế này; Là đầu mối theo dõi việc mở đại lý và kết quả hoạt động của đại lý, hàng kỳ (6 tháng, 1 năm) tổng kết tình hình thực hiện của các đại lý báo cáo Tổng giám đốc.

2. Phòng Tài chính kế toán: Hướng dẫn, chỉ đạo kiểm tra các Chi nhánh VTĐS thực hiện đúng các quy định tài chính, kế toán hiện hành. Theo dõi và giám sát việc nộp tiền, nhập hạn mức xuất vé, xuất vé của các đại lý, thông báo số dư hạn mức xuất vé của các đại lý còn dưới 10.000.000 VNĐ đến các đại lý và có biện pháp xử lý kịp thời.

3. Phòng Công nghệ thông tin – Thống kê: Chỉ đạo, hướng dẫn, cấp quyền và cài đặt các phần mềm bán vé điện tử, khắc phục các sự cố, kiểm tra tính toàn vẹn, an toàn, tính bảo mật của hệ thống. Khóa việc bán vé của các đại lý khi có yêu cầu của phòng Kinh doanh và chăm sóc khách hàng hoặc của các Chi nhánh VTĐS trực thuộc.

Điều 19. Các Chi nhánh VTĐS:

1. Tổ chức ký các Hợp đồng đại lý bán vé tàu hỏa và quản lý các đại lý theo phân cấp của Quy chế.

2. Báo cáo Công ty VTĐS Sài Gòn gồm 1 bản Hợp đồng đại lý và hàng tháng gửi báo cáo tổng hợp kết quả thực hiện tháng trước về doanh thu vé bán (bao gồm tiền vé trả lại do các đơn vị khác trả hộ) của các đại lý thuộc Chi nhánh quản lý (có chi tiết của từng đại lý).

3. Căn cứ tình hình thực tế tại đơn vị tổ chức hướng dẫn triển khai thực hiện Quy chế này, chịu trách nhiệm về việc mở đại lý bán vé, kiểm tra, giám sát, theo dõi, đôn đốc hoạt động của các đại lý như các điểm bán vé của Công ty VTĐS Sài Gòn. Quá trình thực hiện nếu có vướng mắc thì phải kịp thời đề xuất các biện pháp và báo cáo Công ty VTĐS Sài Gòn để giải quyết.

Điều 20. Các quy định khác:

Đối với các quy định khác không có trong quy chế này sẽ được quy định cụ thể, chi tiết trong các hợp đồng đại lý. Trường hợp cần thiết phải bổ sung thay thế sẽ được thể hiện trong nội dung phụ lục hợp đồng.

TỔNG GIÁM ĐỐC



PHỤ LỤC SỐ 01:

Mẫu: “Giấy đề nghị mở đại lý bán vé tàu hỏa”

(Ban hành kèm theo QĐ số 879/QĐ-VTSG ngày 04/12/2015 của Công ty VTĐS Sài Gòn)

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

....., ngày.....tháng.....năm.....

GIẤY ĐỀ NGHỊ MỞ ĐẠI LÝ BÁN VÉ TÀU HỎA

Kính gửi: Công ty TNHH MTV VTĐS Sài Gòn.

Tên đơn vị:.....

Địa chỉ:.....

Điện thoại:..... Fax:.....

Tài khoản:.....

Giấy chứng nhận đăng ký doanh số:.....

Nơi cấp:.....

Được phép kinh doanh trong lĩnh vực:.....

.....
.....
.....

Sau khi nghiên cứu “Quy chế đại lý bán vé tàu hỏa” ban hành kèm theo Quyết định số 879/QĐ-VTSG ngày 04 tháng 12 năm 2015 của Công ty VTĐS Sài Gòn, (tên đơn vị).....thấy đủ khả năng mở đại lý bán vé tàu hỏa.

Kính mong Công ty VTĐS Sài Gòn (Chi nhánh VTĐS.....) xem xét tạo điều kiện để (tên đơn vị).....được mở đại lý tại.....

Tên đơn vị..... xin cam kết thực hiện đúng “Quy chế đại lý bán vé tàu hỏa” của Công ty VTĐS Sài Gòn.

Xin trân trọng cảm ơn.



ĐƠN VỊ

(Thủ trưởng ký tên, đóng dấu)

PHỤ LỤC SỐ 02:

Mẫu: “HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ BÁN VÉ TÀU HỎA”

(Ban hành kèm theo QĐ số 879/QĐ-VTSG ngày 04/12/2015 của Công ty VTĐS Sài Gòn).

HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ BÁN VÉ TÀU HỎA

Số: /HĐDL-VTSG

- Căn cứ Luật Thương mại số 36/2005/QH11 ngày 14/6/2005;
- Căn cứ Quy chế đại lý bán vé tàu hỏa Công ty VTĐS Sài Gòn ban hành kèm theo Quyết định số 879/QĐ-VTSG ngày 04/12/2015;
- Căn cứ “Giấy đề nghị mở đại lý bán vé tàu hỏa” của

Hôm nay, ngày..... tháng..... năm.....,
tại.....

Chúng tôi gồm:

1. Bên giao đại lý (gọi tắt là bên A)

Công ty TNHH MTV Vận tải đường sắt Sài Gòn (hoặc Chi nhánh Vận tải đường sắt.....)

Địa chỉ:.....

Điện thoại:.....Fax:.....Email:.....

Số tài khoản:.....

Mã số thuế:.....

Đại diện bởi: Ông (bà).....Chức vụ:.....

2. Bên đại lý (gọi tắt là bên B)

.....
Giấy phép kinh doanh số:.....

Địa chỉ:.....

Điện thoại:.....Fax:.....Email:.....

Số tài khoản:.....

Mã số thuế:.....

Đại diện bởi: Ông (bà).....Chức vụ:.....

Cùng nhau thỏa thuận ký Hợp đồng đại lý bán vé tàu hỏa theo những điều khoản dưới đây:

Điều 1. Quy định mở đại lý bán vé tàu hỏa



1. Nhằm tạo thuận lợi cho hành khách khi mua vé đi tàu hỏa, nâng cao chất lượng phục vụ hành khách, bên A đồng ý giao làm đại lý bán vé tàu hỏa theo các nội dung quy định tại hợp đồng này.

2. Bên A trực tiếp quản lý bên B về việc tổ chức thực hiện hợp đồng, tiền ký quỹ, cấp phát giấy in nhiệt, báo cáo và thanh toán.

Điều 2. Quyền và nghĩa vụ của bên A

1. Tạo mọi điều kiện thuận lợi để bên B hoạt động.
2. Tổ chức cấp giấy in nhiệt cho bên B.
3. Cung cấp các văn bản, tài liệu liên quan đến công tác bán vé cho bên đại lý khi có thay đổi bảo đảm cho bên đại lý có đủ thời gian thực hiện.
4. Quản lý, theo dõi, hạch toán, hoàn trả tiền ký quỹ cho bên B ngay sau khi thanh lý hợp đồng.
5. Tổ chức đào tạo và đào tạo lại nhân viên bán vé kịp thời khi có yêu cầu.
6. Được quyền kiểm tra hoạt động của bên B trong công tác bán vé, quản lý giấy in nhiệt và kê toán vé bán vào bất kỳ thời điểm nào thuộc khoảng thời gian làm việc chính thức trong ngày.
7. Trường hợp đặc biệt nếu bên B vi phạm các quy định về bán vé, phục vụ hành khách, thanh toán tiền vé bán, bên A có quyền chấm dứt hợp đồng trước thời hạn và báo cho bên B trước 20 ngày.

Điều 3. Quyền và nghĩa vụ của bên B

1. Đại diện cho bên A theo quy định của hợp đồng này. Mở văn phòng đại lý bán vé tàu hỏa tại.....(ghi rõ địa chỉ của bên B).
2. Được mang danh nghĩa là đại lý bán vé tàu hỏa cho bên A trong các hoạt động giao dịch, kinh doanh, trong các ấn phẩm quảng cáo nhưng không được mang danh nghĩa bên A.
3. Không được chuyển nhượng cho người thứ ba những quyền và nghĩa vụ quy định tại hợp đồng này.
4. Không được sao chép, chỉnh sửa bất cứ phần nào của hệ thống mà không có sự đồng ý bằng văn bản của Công ty VTĐS Sài Gòn.
5. Ngay sau khi ký hợp đồng này, nộp tiền ký quỹ cho bên A tương đương số tiền là 50.000.000 VNĐ (Năm mươi triệu đồng chẵn) để bảo lãnh thực hiện hợp đồng.
6. Tổ chức nhận giấy in nhiệt, báo cáo vé bán, thanh quyết toán, xử lý báo cáo và giao nộp báo cáo theo đúng quy định tại “Quy chế đại lý bán vé tàu hỏa” ban hành kèm theo Quyết định số 879/QĐ-VTSG ngày 04 tháng 12 năm 2015 của Công ty VTĐS Sài Gòn.
7. Được trả lại vé do chính đại lý bán. Thủ tục trả lại vé và mức khấu trừ trả vé theo quy định hiện hành của Công ty VTĐS Sài Gòn.
8. Đảm bảo việc đặt giữ chỗ phải được thanh toán đầy đủ; đảm bảo nhân viên đặt giữ chỗ của đại lý tuân thủ các điều kiện hợp đồng; đảm bảo nhân viên đại lý được đào tạo phù hợp để sử dụng hệ thống.



9. Thực hiện các bước đảm bảo Quyền sử dụng hệ thống chỉ dành cho nhân viên được ủy quyền, đồng thời đảm bảo việc truy cập cũng như mật khẩu được bảo mật. Để hạn chế rủi ro khi đại lý bị lộ mật khẩu truy cập, đại lý có thể sử dụng hệ thống bảo mật SMS OTP (chi phí sử dụng hệ thống bảo mật do đại lý tự chi trả).

10. Không cho phép khách hàng của đại lý truy cập trực tiếp vào hệ thống đặt giữ chỗ của đại lý. Không liên kết đường dẫn từ trang web của đại lý tới bất cứ phần nào của hệ thống đặt giữ chỗ mà không được phép bằng văn bản của Công ty VTĐS Sài Gòn.

11. Có nhiệm vụ thông báo cho hành khách về điều kiện vé, quy định vận chuyển của Công ty VTĐS Sài Gòn, các giấy tờ đi lại cần thiết như chứng minh nhân dân, hộ chiếu, giấy khai sinh của trẻ em...theo quy định.

12. Phải chấp hành nghiêm túc các quy định về giá cước vận chuyển của Công ty VTĐS Sài Gòn tại từng thời điểm cụ thể. Công ty VTĐS Sài Gòn sẽ công bố giá cước và các điều kiện áp dụng thông qua hệ thống đặt giữ chỗ hoặc các thông báo bằng văn bản. Việc bán vé phải tạo thuận tiện cho hành khách và theo đúng giá vé quy định của Công ty VTĐS Sài Gòn, không bán vé tập thể và phiếu mua vé giảm giá của nội bộ ngành đường sắt và thẻ công vụ khi chưa có sự đồng ý bằng văn bản của Công ty VTĐS Sài Gòn.

13. Không được bổ nhiệm hay chỉ định đại lý khác bằng bất cứ hình thức nào khi không có sự đồng ý bằng văn bản của Công ty VTĐS Sài Gòn.

14. Tại phòng vé của đại lý phải niêm yết công khai giá vé hành khách, giá cước hành lý, giá dịch vụ (nếu có), giờ tàu khách theo đúng các quy định hiện hành của Tổng công ty ĐSVN, Công ty VTĐS Sài Gòn. Trước cửa đại lý phải treo bảng hiệu theo đúng quy cách mà Công ty VTĐS Sài Gòn quy định.

15. Nhận lại tiền ký quỹ ngay sau khi thanh lý hợp đồng đại lý.

Điều 4. Quy định về ký quỹ, hạn mức xuất vé


1. Ký quỹ: đại lý cam kết ký quỹ cho Công ty VTĐS Sài Gòn số tiền là 50.000.000 VNĐ (*Bằng chữ: Năm mươi triệu đồng*) để mở tài khoản trên hệ thống của Công ty VTĐS Sài Gòn.

2. Hạn mức xuất vé: đại lý chuyển khoản về tài khoản Công ty VTĐS Sài Gòn trước một số tiền là.....VNĐ (*Bằng chữ:*) để làm **Hạn mức xuất vé, đặt giữ chỗ** của đại lý và sẽ được khấu trừ lùi dần tiền xuất vé và đặt giữ chỗ của đại lý. Đại lý chỉ được phép xuất vé, đặt giữ chỗ trong phạm vi số tiền hạn mức xuất vé nêu trên. Nếu vé xuất hoặc đặt giữ chỗ vượt quá hạn mức, đại lý phải nộp ngay lập tức số tiền chênh lệch so với hạn mức.

Điều 5. Đặt giữ chỗ, xuất vé.

1. Công ty VTĐS Sài Gòn cấp Quyền sử dụng hệ thống cho đại lý thông qua “Mã đại lý”. Đại lý phải đảm bảo bảo mật cho mật khẩu của mình. Mọi đặt giữ chỗ gắn với “Mã đại lý” của đại lý trên hệ thống sẽ do đại lý chịu hoàn toàn trách nhiệm.

2. Công ty VTĐS Sài Gòn có thể tạm ngừng Quyền sử dụng hệ thống ngay lập tức nếu Công ty VTĐS Sài Gòn nhận thấy đại lý đang vi phạm các điều kiện hợp đồng này.


16

3. Trước khi xuất vé, đặt giữ chỗ, đại lý phải cung cấp cho khách hàng các quy định về vận chuyển hành khách và các điều kiện vé được ban hành tại từng thời điểm của Công ty VTĐS Sài Gòn.

4. Đại lý chỉ được đặt giữ chỗ, xuất vé trong tài khoản hạn mức xuất vé của đại lý mở trên hệ thống của Công ty VTĐS Sài Gòn hoặc bằng các hình thức thanh toán khác được Công ty VTĐS Sài Gòn chấp nhận.

5. Khi xuất vé hoặc đặt giữ chỗ nếu vượt quá hạn mức xuất vé thì chức năng đặt giữ chỗ và xuất vé của đại lý sẽ bị tạm khóa cho đến khi đại lý nộp tiền giải ngân. Trường hợp tình trạng khóa kéo dài trên 24 tiếng, Công ty VTĐS Sài Gòn sẽ khóa chặt code sign-in của đại lý, khi đó ngoài việc nộp tiền giải ngân, đại lý còn phải làm thủ tục mở lại code sign-in để tiếp tục bán vé. Đại lý không được khiếu nại với bất kỳ lý do nào.

6. Quyền xuất vé và đặt giữ chỗ: chỉ được kích hoạt lại sau khi đại lý đóng đủ số tiền ký quỹ và hạn mức xuất vé.

Điều 6. Trách nhiệm của bên B trong việc thực hiện các điều khoản của hợp đồng.

1. Ngoài việc thực hiện đúng các quy định tại hợp đồng này và “Quy chế đại lý bán vé tàu hỏa” ban hành kèm theo Quyết định số 879/QĐ-VTSG ngày 04/12/2015 của Công ty VTĐS Sài Gòn, bên B còn phải thực hiện đúng các quy định về Nghiệp vụ kế toán ga, Quy chế quản lý vé điện tử, Quy trình quản lý hóa đơn điện tử và các văn bản hướng dẫn nghiệp vụ liên quan khác của Công ty VTĐS Sài Gòn.

2. Trong trường hợp bên A có các văn bản sửa đổi các văn bản nêu trên cho phù hợp với điều kiện kinh doanh của từng thời kỳ thì bên B cũng phải cập nhật thay đổi theo.

3. Phối hợp với bên giao đại lý giải quyết những phát sinh khiếu kiện của hành khách liên quan đến đại lý.

4. Các vé xuất ra phải có đầy đủ các thông tin ga đi, ga đến, loại vé, số chỗ, số toa, giờ tàu, mức tàu, ngày đi tàu, họ tên và số giấy tờ tùy thân đúng với nhu cầu và thông tin của hành khách. Nếu sai sót do bên B gây ra, bên B sẽ phải chịu phạt như sau:

- Sai sót do nhân viên bán vé nghe nhầm yêu cầu của khách, sai sót do cố tình bán sai giá vé, trả lại vé sai quy định ngoài việc phải bồi thường cho bên A về thiệt hại còn phải chịu phạt tiền tương đương 10% giá trị của vé đó.

- Bán vé cho khách bị trùng chỗ trên tàu không do lỗi của hệ thống bán vé điện tử thì phải bồi thường 100% giá trị của vé và không được tính vào doanh thu đại lý.

- Trường hợp số vé sai sót trong một tháng vượt trên 01% tổng số vé bán ra. Ngoài việc phạt tiền nêu trên, bên A sẽ tạm ngưng Quyền sử dụng hệ thống của bên B để đào tạo lại nhân viên, trường hợp số vé sai sót diễn ra trong hai tháng liên tục với mức cao hơn 01%/tháng, hai bên sẽ thỏa thuận lại việc chấm dứt hoặc duy trì hợp đồng đại lý.

- Trường hợp bên B báo cáo vé đã xuất bán vào kỳ báo cáo sau, phải nộp cho bên A 10% giá trị của các vé đã xuất bán đó.

- Các thỏa thuận khác (nếu có).

5. Khi hợp đồng bị hủy bỏ, bên B phải hoàn trả ngay cho bên A tất cả các cuộn giấy in nhiệt và thanh toán các khoản tiền còn nợ cho bên A.
6. Thanh toán đầy đủ các yêu cầu bồi thường bằng tiền khi có vi phạm.

Điều 7. Doanh số.

1. Sau một năm kể từ ngày mở đại lý bán vé tàu hỏa, Công ty VTĐS Sài Gòn sẽ tổng hợp và đánh giá lại khả năng bán của các đại lý để quy định doanh số tối thiểu và phân cấp đại lý phù hợp với tình hình thực tế.
2. Đại lý có doanh số cao hơn và tăng trưởng liên tục, Công ty VTĐS Sài Gòn sẽ có cơ chế khuyến khích để tăng doanh thu.

Điều 8. Đối chiếu công nợ, thanh toán.

1. Tất cả các vé xuất từ yêu cầu của nhân viên, mã đại lý của đại lý đều là công nợ của Công ty VTĐS Sài Gòn.
2. Khi hợp đồng hết hiệu lực hoặc bên B chấm dứt hợp đồng thì bên A làm thủ tục hoàn trả lại khoản tiền ký quỹ sau khi bên B đã làm xong các thủ tục thanh quyết toán các khoản nợ đọng với bên A.

Điều 9. Giải quyết phát sinh, tranh chấp.

1. Trong quá trình thực hiện hợp đồng nếu có vướng mắc hoặc phát sinh thì hai bên cùng bàn bạc thống nhất giải quyết.
2. Các bất đồng, tranh chấp giữa hai bên sẽ được giải quyết bằng thương lượng. Nếu không giải quyết được bằng thương lượng, các bất đồng tranh chấp sẽ được đưa ra trọng tài kinh tế giải quyết hoặc Tòa kinh tế của Tòa án.....Phán quyết của Tòa án là quyết định buộc các bên phải thực hiện. Mọi án phí sẽ do bên thua chịu.

Điều 10. Hiệu lực và kết thúc hợp đồng.

1. Hai bên cam kết thực hiện nghiêm chỉnh các điều khoản của hợp đồng này và thực hiện đúng Quy chế đại lý bán vé tàu hỏa ban hành kèm theo Quyết định số 879/QĐ-VTSG ngày 04/12/2015 của Công ty VTĐS Sài Gòn.
2. Việc hợp đồng hết hạn hiệu lực hoặc bị hủy bỏ không ảnh hưởng đến quyền và nghĩa vụ của mỗi bên phát sinh từ hợp đồng này trước ngày hợp đồng hết hạn hiệu lực hoặc bị hủy bỏ.
3. Hợp đồng này có hiệu lực từ ngày.....thángnămđến ngàythángnăm Hợp đồng này được làm thành 6 bản, các bản có giá trị pháp lý như nhau, bên A giữ 4 bản, bên B giữ 2 bản.

ĐẠI DIỆN BÊN B

ĐẠI DIỆN BÊN A

