

MỘT SỐ Ý KIẾN VỀ KHÁI NIỆM ĐẠI LÝ THƯƠNG MẠI

*ThS. NGUYỄN THỊ VÂN ANH **

Đại lý thương mại mới được ghi nhận trong Luật thương mại năm 2005. Trước đó, các văn bản pháp luật của Việt Nam chỉ quy định về các loại đại lý thực hiện trong từng lĩnh vực kinh doanh như đại lý mua bán hàng hoá, đại lý tàu biển, đại lý bảo hiểm, đại lý dịch vụ bưu chính, dịch vụ chuyển phát thư, đại lý du lịch lữ hành.

Bài viết này phân tích những khía cạnh liên quan đến khái niệm đại lý thương mại.

“Đại lý” là từ Hán - Việt, có nguồn gốc từ tiếng Hán. Trong tiếng Hán, “đại” có nghĩa là “thay thế”; “lý” có nghĩa là “quản lý, thu xếp, xử lý”.⁽¹⁾ “Đại lý” là hoạt động trong đó một người nhận uỷ thác của người khác, thay mặt họ để tiến hành một hoạt động nhất định.

Từ điển tiếng Việt giải thích các hoạt động, trong đó một người thay mặt người khác để làm một việc được gọi là đại lý.⁽²⁾ Theo nghĩa này, từ đại lý và đại diện có cùng nghĩa.⁽³⁾ Vì vậy, theo nghĩa phổ thông thì khó có thể phân biệt hoạt động đại lý với hoạt động đại diện cũng như khó phân biệt hoạt động đại lý thương mại với hoạt động đại diện thương mại. Trong thực tế, có nhiều loại hoạt động mà có một người được uỷ quyền thay mặt người khác để hành động nhưng với danh nghĩa khác

nhau, họ có thể nhân danh người uỷ quyền nhưng họ cũng có thể nhân danh chính mình để hành động.

Theo Từ điển bách khoa Việt Nam, đại lý được hiểu là quan hệ pháp lý, trong đó một bên uỷ thác cho bên kia thay mình thực hiện việc quản lý một số công việc thường dùng trong hoạt động mua bán, giao dịch hoặc xử lý các công việc theo sự uỷ thác của đơn vị sản xuất, thương nghiệp. So với “đại diện”, “đại lý” có nhiều nét giống nhưng cũng có những điểm khác. “Đại lý” chỉ được sử dụng trong lĩnh vực thương mại và chỉ xuất hiện trên cơ sở hợp đồng còn “đại diện” có thể xuất hiện trên cơ sở hợp đồng hoặc trên cơ sở pháp luật. Trong quan hệ pháp lý, người đại diện hoạt động nhân danh người cử đại diện còn người đại lý hoạt động nhân danh chính mình vì quyền lợi của người uỷ thác.⁽⁴⁾ Như vậy, Từ điển bách khoa Việt Nam đã phân biệt tương đối rõ hoạt động đại lý với hoạt động đại diện.

Dưới phương diện kinh tế, “đại lý” là phương thức kinh doanh, một cách thức tổ chức mạng lưới kinh doanh, mạng lưới phân phối (tiêu thụ) hàng hoá, dịch vụ của

* Giảng viên Khoa pháp luật kinh tế
Trường Đại học Luật Hà Nội

các cơ sở kinh doanh.⁽⁵⁾ Trong phương thức kinh doanh đại lí, người bán và mua không trực tiếp quan hệ mua bán, trao đổi hàng hoá, dịch vụ với nhau mà phải thông qua người trung gian (bên đại lí). Bên đại lí là cầu nối để phân phối các sản phẩm hàng hoá, dịch vụ của bên giao đại lí cho người thứ ba. Đây là phương thức kinh doanh mà người thực hiện dịch vụ (bên đại lí) mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ thương mại trên cơ sở uỷ quyền của người khác.

Dưới phương diện pháp lí, khái niệm “đại lí” thương mại mới được ghi nhận tại Điều 166 Luật thương mại năm 2005: “*Đại lí thương mại là hoạt động thương mại, theo đó bên giao đại lí và bên đại lí thoả thuận việc bên đại lí nhân danh chính mình mua, bán hàng hoá cho bên giao đại lí hoặc cung ứng dịch vụ của bên giao đại lí cho khách hàng để hưởng thù lao*”.

Định nghĩa đại lí thương mại theo Luật thương mại năm 2005 đã thể hiện rõ đại lí thương mại là hoạt động dịch vụ thương mại dưới hình thức thuê và nhận làm dịch vụ mua bán hàng hoá hoặc cung ứng dịch vụ trong đó bên giao đại lí là bên có nhu cầu mua bán hàng hoá hoặc cung ứng dịch vụ nhưng không trực tiếp thực hiện những công việc này mà uỷ quyền cho một bên khác (bên đại lí) thay mặt mình mua bán hàng hoá hoặc cung ứng dịch vụ hộ mình. Đại lí thương mại là khái niệm có ngoại diên bao gồm nhiều loại đại lí trong nhiều lĩnh vực như đại lí mua bán hàng hoá, đại lí

cung ứng các loại dịch vụ bảo hiểm, quảng cáo, du lịch, vận tải, bưu chính viễn thông...

Khi thực hiện hoạt động, bên đại lí là chủ thể trung gian nhận sự uỷ quyền của bên giao đại lí để mua bán hàng hoá hoặc cung ứng dịch vụ với bên thứ ba, vì lợi ích của bên giao đại lí và được hưởng thù lao. Do đó, trong hoạt động đại lí thương mại tồn tại hai nhóm quan hệ: (1) Quan hệ giữa bên giao đại lí và bên đại lí; (2) Quan hệ giữa bên đại lí và bên thứ ba.

Quan hệ giữa bên giao đại lí và bên đại lí là nhóm quan hệ quan trọng nhất, bởi nó là cơ sở để tạo ra và duy trì hoạt động đại lí. Quan hệ này phát sinh trên cơ sở hợp đồng đại lí. Các chủ thể của hợp đồng đại lí phải có tư cách thương nhân - tổ chức kinh tế được thành lập hợp pháp, cá nhân hoạt động thương mại một cách độc lập thường xuyên và có đăng kí kinh doanh.⁽⁶⁾ Ngoài ra, trong một số lĩnh vực đặc thù, đòi hỏi bên đại lí phải đáp ứng những điều kiện khác để đảm bảo hiệu quả của việc thực hiện dịch vụ cho bên giao đại lí. Ví dụ, trong hoạt động đại lí làm thủ tục hải quan, theo Nghị định của Chính phủ số 79/2005/NĐ-CP ngày 16/6/2005, bên đại lí hải quan ngoài điều kiện phải là thương nhân còn phải có đầy đủ 3 điều kiện khác, đó là: Có ngành nghề kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu hoặc dịch vụ khai thuê hải quan ghi trong giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh; có ít nhất một nhân viên đại lí hải quan (người này phải đáp ứng các điều kiện quy

định tại Điều 3, 4 Nghị định này); đáp ứng điều kiện nối mạng máy tính với cơ quan hải quan để thực hiện thủ tục hải quan điện tử tại các cục hải quan tỉnh, thành phố đã thực hiện thủ tục hải quan điện tử.

Quan hệ giữa bên đại lý và bên thứ ba không được quy định cụ thể, rõ ràng trong chế định đại lý thương mại hiện hành. Tuy nhiên, căn cứ vào khái niệm đại lý thương mại trong Luật thương mại năm 2005 có thể thấy để thực hiện việc uỷ quyền của bên giao đại lý, bên đại lý (bên trung gian) sẽ nhân danh mình để mua bán hàng hoá hoặc cung ứng dịch vụ với bên thứ ba nên sẽ tự chịu trách nhiệm với bên thứ ba. Đây là điểm cơ bản để phân biệt hoạt động đại lý thương mại với hoạt động đại diện cho thương nhân theo pháp luật thương mại hiện hành. Đại diện cho thương nhân khác với đại diện thương mại ở chỗ trong hoạt động đại diện cho thương nhân, thương nhân đại diện (bên trung gian) thực hiện các hoạt động thương mại với bên thứ ba trong phạm vi đại diện theo danh nghĩa của thương nhân giao đại diện chứ không nhân danh chính mình.⁽⁷⁾

Quan hệ giữa bên đại lý và bên thứ ba là quan hệ mua bán hàng hoá hoặc quan hệ cung ứng dịch vụ phát sinh trên cơ sở hợp đồng mua bán hàng hoá hoặc hợp đồng cung ứng dịch vụ. Chủ thể tham gia quan hệ này một bên (là bên đại lý) phải là thương nhân còn bên kia (bên thứ ba) không nhất thiết phải là thương nhân. Quan

hệ này sẽ chịu sự điều chỉnh bởi quy định pháp luật về mua bán hàng hoá hoặc cung ứng dịch vụ.

Theo quy định của Luật thương mại năm 2005, đại lý thương mại có phạm vi hoạt động rất rộng, bao gồm hoạt động đại lý được thực hiện trong nhiều lĩnh vực hoạt động thương mại đó là: Mua bán hàng hoá cho bên giao đại lý và các hoạt động đại lý cung ứng dịch vụ của bên giao đại lý cho bên thứ ba như đại lý bảo hiểm, đại lý du lịch lữ hành, đại lý bưu điện, đại lý internet... Như vậy, Luật thương mại năm 2005 đã mở rộng phạm vi hoạt động của đại lý chứ không bó hẹp ở hoạt động đại lý mua bán hàng hoá như quy định tại Luật thương mại năm 1997. Mặt khác, phạm vi của hoạt động đại lý mua bán hàng hoá được mở rộng hơn so với Luật thương mại năm 1997, bởi khái niệm hàng hoá trong Luật thương mại năm 2005 cũng đã được mở rộng, theo đó đại lý mua bán hàng hoá không chỉ giới hạn ở hoạt động đại lý mua bán máy móc, thiết bị, nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu, hàng tiêu dùng, các động sản được lưu thông trên thị trường, nhà ở dùng để kinh doanh dưới hình thức cho thuê, mua, bán mà bao gồm hoạt động đại lý mua bán các loại động sản, kể cả động sản hình thành trong tương lai và những vật gắn liền với đất đai.

Do phạm vi hoạt động đại lý thương mại rộng nên nguồn pháp luật điều chỉnh đối với hoạt động trung gian thương mại này rất phong phú, không chỉ có Luật

thương mại năm 2005 mà còn có nhiều luật, pháp lệnh, nghị định, quyết định của Thủ tướng Chính phủ, quyết định của bộ trưởng... điều chỉnh hoạt động đại lí trong các lĩnh vực chuyên ngành.⁽⁸⁾

Do có nhiều văn bản pháp luật quy định về các vấn đề liên quan đến hoạt động đại lí thương mại nên việc áp dụng pháp luật điều chỉnh hoạt động thương mại nói chung và hoạt động đại lí thương mại nói riêng phải tuân thủ nguyên tắc quy định tại Điều 4 Luật thương mại năm 2005. Theo đó, hoạt động đại lí thương mại phải tuân theo Luật thương mại và pháp luật có liên quan; hoạt động đại lí thương mại trong những lĩnh vực đặc thù được quy định trong luật chuyên ngành thì áp dụng quy định của luật đó; hoạt động đại lí thương mại không được quy định trong Luật thương mại và trong các luật khác thì áp dụng quy định của BLDS.

Vấn đề đáng lưu ý là trong đại lí bán hàng hoá (loại đại lí thương mại khá phổ biến trong thực tế), hàng hoá sẽ được chuyển giao từ bên giao đại lí cho bên đại lí rồi tới người thứ ba còn trong đại lí mua hàng, hàng hoá sẽ được chuyển giao từ bên thứ ba cho bên đại lí rồi tới bên giao đại lí, do đó trong hoạt động đại lí mua bán hàng hoá sẽ phát sinh những vấn đề pháp lí liên quan đến quyền tài sản và trách nhiệm của các bên (đặc biệt là trách nhiệm chịu rủi ro đối với tài sản được chuyển giao). Điều 170 Luật thương mại năm 2005 quy định: "*Bên*

giao đại lí là chủ sở hữu đối với hàng hoá hoặc tiền giao cho bên đại lí". Như vậy, Luật thương mại Việt Nam hiện hành đã khẳng định sự khác biệt giữa quan hệ đại lí mua bán hàng hoá và quan hệ mua bán hàng hoá ở chỗ bên đại lí không phải là người mua hàng của bên giao đại lí (hoặc người bán hàng cho bên giao đại lí) mà chỉ là người nhận hàng (hoặc nhận tiền) để rồi tiếp tục bán cho bên thứ ba (hoặc mua hàng của bên thứ ba) rồi giao cho bên giao đại lí. Chỉ khi hàng hoá được bán cho bên thứ ba, quyền sở hữu hàng hoá mới chuyển từ bên giao đại lí cho bên thứ ba hoặc khi hàng hoá được giao cho bên giao đại lí thì quyền sở hữu hàng hoá mới chuyển từ bên thứ ba cho bên giao đại lí. Trong thực tế, hoạt động đại lí mua bán hàng hoá được thương nhân sử dụng khá phổ biến để tiêu thụ sản phẩm của mình, hình thành một mạng lưới buôn bán, tiêu thụ rộng khắp giúp thương nhân mở rộng và chiếm lĩnh thị trường. Theo bảng tổng hợp kết quả điều tra chọn mẫu các cơ sở kinh doanh xi măng, phân bón, sắt thép năm 2005 của Viện nghiên cứu thương mại thuộc Bộ thương mại thì trong số 310 cơ sở kinh doanh xi măng được điều tra chọn mẫu, có 87 cơ sở là bên đại lí cho 18 cơ sở giao đại lí (trung bình 1 bên giao đại lí giao cho 5 cơ sở khác nhau làm đại lí). Trong số 351 cơ sở kinh doanh phân bón được điều tra, có 103 cơ sở làm đại lí cho 28 cơ sở giao đại lí (trung bình 1 bên giao đại lí giao cho 4 cơ

sở khác nhau làm đại lý cho mình).⁽⁹⁾

Qua việc tìm hiểu nhiều nguồn tài liệu, chúng tôi nhận thấy hiện nay trong nhiều tài liệu nghiên cứu cũng như trong các văn bản pháp luật có cách hiểu, cách quy định rất khác nhau về đại lý nói chung và đại lý thương mại nói riêng.

Thứ nhất, quy định đại lý thương mại trong Luật thương mại khác với quy định đại lý trong nhiều luật chuyên ngành.

Như đã phân tích ở phần trên, khái niệm “đại lý thương mại” quy định trong Luật thương mại là khái niệm có nội hàm rộng. Căn cứ vào nội dung của hoạt động đại lý, đại lý thương mại sẽ chia thành nhiều loại đại lý: Đại lý mua bán hàng hoá, đại lý bảo hiểm, đại lý vận tải, đại lý quảng cáo, đại lý bán vé máy bay... Vì Luật thương mại là luật chung điều chỉnh hoạt động thương mại nên khái niệm đại lý trong những lĩnh vực hoạt động cụ thể phải có cách hiểu thống nhất, phù hợp với cách hiểu về đại lý thương mại trong luật thương mại (hoạt động thương mại). Tuy nhiên, trong nhiều luật chuyên ngành, đại lý lại được hiểu theo phương diện chủ thể (người thực hiện hoạt động thương mại). Ví dụ, Điều 84 Luật kinh doanh bảo hiểm định nghĩa: “*Đại lý bảo hiểm là tổ chức, cá nhân được doanh nghiệp bảo hiểm uỷ quyền trên cơ sở hợp đồng đại lý bảo hiểm để thực hiện hoạt động đại lý bảo hiểm theo quy định của Luật này và các quy định của pháp luật khác có liên quan*”. Hay theo Điều 25, Điều 41 Pháp

lệnh bưu chính viễn thông về đại lý bưu chính, đại lý chuyên phát thư, đại lý viễn thông thì các đại lý này là tổ chức, cá nhân Việt Nam nhân danh doanh nghiệp giao đại lý cung cấp các dịch vụ bưu chính, dịch vụ chuyên phát thư, dịch vụ viễn thông cho người sử dụng thông qua hợp đồng đại lý để hưởng hoa hồng.

Căn cứ vào nhiều quy định trong các luật chuyên ngành như: Điều 158 Bộ luật hàng hải năm 2005 về đại lý tàu biển; Điều 25, Điều 41 Pháp lệnh bưu chính viễn thông về đại lý dịch vụ chuyên phát thư và đại lý dịch vụ viễn thông; khoản 4 Điều 54 Luật du lịch năm 2005 về đại lý lữ hành thì bên đại lý đều nhân danh thương nhân giao đại lý để thực hiện các hoạt động thương mại trong quan hệ với bên thứ ba chứ không nhân danh chính mình. Do đó, tư cách của người đại lý theo các văn bản này giống với tư cách của người đại diện trong hoạt động đại diện cho thương nhân chứ không giống với tư cách của người đại lý trong hoạt động đại lý thương mại quy định tại Luật thương mại năm 2005. Theo chúng tôi, khi pháp luật dùng cùng một tên gọi, một khái niệm là đại lý nhưng nội dung của chúng lại không đồng nhất như đã nêu trên sẽ gây hiểu lầm và gây khó khăn trong thực tiễn áp dụng pháp luật, đặc biệt là khi có tranh chấp xảy ra.

Thứ hai, trong nhiều tài liệu dịch Luật thương mại của nước ngoài như: Bộ luật thương mại Nhật bản, Bộ luật thương mại

Pháp, Bộ luật thương mại và dân sự Thái Lan, có rất nhiều điều luật mà các dịch giả đã dùng chung thuật ngữ đại lý để chỉ các hiện tượng có nội dung không giống nhau. Ví dụ: Điều 833 Bộ luật dân sự và thương mại Thái Lan được dịch: “Người đại lý hoa hồng là người mà trong quá trình kinh doanh của mình tiến hành mua hoặc bán tài sản hoặc bất cứ giao dịch nào khác với danh nghĩa của chính cá nhân người đó, vì quyền lợi của người chủ”,⁽¹⁰⁾ hoặc Điều L134-1 Bộ luật thương mại Pháp được dịch: “Đại lý thương mại là một bên được uỷ quyền và chịu trách nhiệm thường xuyên, với tính chất hoạt động nghề nghiệp độc lập và không bị ràng buộc bởi một hợp đồng dịch vụ, các hoạt động đàm phán và nếu có thể, giao kết hợp đồng mua, bán, thuê hoặc cung ứng dịch vụ với danh nghĩa và vì lợi ích của người sản xuất, người hoạt động công nghiệp, thương nhân hoặc các đại lý thương mại khác. Đại lý thương mại có thể là thể nhân hoặc pháp nhân”.⁽¹¹⁾

Do chưa có điều kiện để tìm được tất cả các bộ luật nêu trên bằng bản tiếng Anh nên trong bài viết này tôi chỉ nêu một dẫn chứng về việc dịch Bộ luật thương mại Nhật Bản từ tiếng Anh sang tiếng Việt. Điều 46 Bộ luật thương mại Nhật Bản quy định: “*a commercial agent is a person who, not being his employee, habitually acts on behalf of a particular trader as agent or intermediary in transaction falling within the kind of business carried on by such*

trader” được dịch sang tiếng Việt là: “*Một người đại lý thương mại là một người không phải là người làm công mà thường hoạt động trên danh nghĩa của một thương gia nhất định như một người đại lý hoặc trung gian trong các việc giao dịch mua bán nằm trong loại hình kinh doanh của thương gia đó*”,⁽¹²⁾ Điều 551 của Bộ luật thương mại này quy định: “*a commission agent is a person who makes it his business to effect sales or purchases of good in his own name for other person*” được dịch sang tiếng Việt là: “*Một người đại lý uỷ nhiệm là một người chuyên tiến hành các việc mua bán hàng hoá hộ những người khác với danh nghĩa của chính mình*”.⁽¹³⁾

Từ “agent” trong tiếng Anh được hiểu theo nhiều nghĩa và phụ thuộc vào tính từ đi trước nó. Theo Chỉ thị số 86/653/EEC của Cộng đồng kinh tế châu Âu (EU) ngày 18/12/1986 điều phối luật của các nước thành viên về đại diện đại lý thương mại độc lập thì “Commercial agent” có nghĩa là một trung gian độc lập - người được uỷ quyền thường xuyên để đàm phán mua hoặc bán hàng hóa thay mặt người khác (người chủ) hoặc để đàm phán và kí kết hợp đồng mua hoặc bán hàng hóa thay mặt và nhân danh người chủ.⁽¹⁴⁾ Vì vậy, dựa vào nội dung của các điều luật bằng tiếng Anh định nghĩa về “commercial agent” và “commission agent” thiết nghĩ từ “agent” trong hai thuật ngữ này không thể dịch sang tiếng Việt đều là đại lý được. Từ quan niệm về đại lý thương mại và

đại diện cho thương nhân theo pháp luật Việt Nam hiện hành đã phân tích ở trên, chúng tôi cho rằng khi dịch các tài liệu nước ngoài, đặc biệt là pháp luật thương mại nước ngoài sang tiếng Việt, tùy thuộc vào nội dung của quy định đó mà sử dụng thuật ngữ “đại diện” hay “đại lý” cho phù hợp với ngôn ngữ pháp lý, tránh làm sai lệch bản chất và sự khác biệt giữa các quan hệ này. Để phù hợp với nội dung, tư cách và chức năng của “commercial agent” và “commission agent” theo bản tiếng Anh, thuật ngữ “commercial agent” nên dịch sang tiếng Việt là “đại diện thương mại” hoặc “đại lý thương mại” commercial agent có thể dịch là đại lý thương mại nếu nội dung của quy định đó cho thấy commercial agent nhân danh mình để thực hiện giao dịch với người thứ 3 vì lợi ích của bên giao đại lý, còn thuật ngữ “commisson agent” nên dịch là “đại lý hoa hồng”.

Nghiên cứu một cách thấu đáo về khái niệm, bản chất pháp lý của đại lý thương mại giúp chúng ta hiểu một cách đúng đắn về loại hoạt động thương mại này, từ đó thấy rằng cần phải đảm bảo tính thống nhất trong các văn bản pháp luật điều chỉnh hoạt động của nó./.

(1). Xem: Nguyễn Lâm, “*Từ điển từ và ngữ Hán - Việt*”, Nxb. Văn học, 2003, tr.186.

(2).Xem: Viện ngôn ngữ học, *Từ điển tiếng Việt*, Nxb. Đà Nẵng, Trung tâm từ điển học, 1997, tr. 270.

(3). Theo Từ điển tiếng Việt của Viện ngôn ngữ, Nxb. Đà Nẵng và Trung tâm từ điển học, 1997, tr. 270 thì đại diện là hoạt động thay mặt cho cá nhân, tập thể.

Trong cuốn Từ điển từ và ngữ Hán Việt, Nguyễn Lâm, sđd, tr. 186, tại mục từ đại lý tác giả đã dẫn câu của Trương Chính: “Bọn đại lý cho giai cấp địa chủ là vua quan, cường hào”.

(4). Hội đồng quốc gia chỉ đạo biên soạn từ điển bách khoa Việt Nam, Từ điển bách khoa Việt Nam - quyển 1, Trung tâm biên soạn từ điển bách khoa Việt Nam, Hà Nội 1995, tr. 716, 717.

(5). Bộ thương mại - Viện nghiên cứu thương mại, Đề tài “*Các giải pháp áp dụng các phương thức kinh doanh thương mại của doanh nghiệp trong điều kiện chuyển sang kinh tế thị trường và hội nhập kinh tế quốc tế*”, mã số 2003 - 78 - 007.

(6).Xem: Khoản 1 Điều 6 Luật thương mại năm 2005.

(7).Xem: Điều 141 Luật thương mại năm 2005.

(8).Xem: Luật kinh doanh bảo hiểm năm 2000 quy định về đại lý bảo hiểm, Luật du lịch năm 2005 quy định về đại lý du lịch lữ hành, Bộ luật hàng hải năm 2005 quy định về đại lý tàu biển, Pháp lệnh bưu chính viễn thông năm 2002 quy định về dịch vụ đại lý bưu chính, chuyển phát thư; Quyết định số 1505/2003/QĐ-BTM ngày 17/11/2003 của Bộ trưởng Bộ thương mại về Quy chế đại lý kinh doanh xăng dầu.

(9). Bộ thương mại, Viện nghiên cứu thương mại, Tổng hợp kết quả điều tra chọn mẫu các cơ sở kinh doanh xi măng, phân bón, sắt thép năm 2005, Hà Nội, tháng 2 - 2006, biểu 01.

(10).Xem: Bộ luật dân sự và thương mại Thái Lan, các quyển I-V, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội, tr. 210.

(11).Xem: Tuyển tập các văn bản pháp luật cơ bản về thương mại của Cộng hoà Pháp, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội. 2005, tr. 58.

(12).Xem: Bộ luật thương mại và Luật những ngoại lệ đặc biệt về kiểm soát của Nhật Bản, Nxb. Chính trị quốc gia Hà Nội 1994, tr. 448 và tr. 20.

(13).Xem: Bộ luật thương mại và luật những ngoại lệ đặc biệt về kiểm soát của Nhật Bản, Sđd., tr. 702, 278.

(14). Commercial agent mean a self-employed intermediary who has continuing authority to negotiate the sale or purchase of goods on behalf of another person (the principal) or to negotiate and conclude the sale or purchase of good on behalf of and in the name of that principal.