



**Quy định, cách thức phân phối hàng hóa
vào thị trường Indonesia**

THƯƠNG VỤ VIỆT NAM TẠI INDONESIA

THƯƠNG VỤ VIỆT NAM TẠI INDONESIA

Quy định, cách thức phân phối hàng hóa vào thị trường Indonesia

Việc phân phối hàng hóa đến người tiêu dùng tại Indonesia được thực hiện theo kênh phân phối trực tiếp và phân phối gián tiếp.

Phân phối hàng hóa gián tiếp: Việc phân phối hàng hóa gián tiếp do công ty phân phối thực hiện phải kèm theo thỏa thuận bằng văn bản, giấy bổ nhiệm và/hoặc các tài liệu giao dịch khác. Việc này có thể được thực hiện thông qua các hình thức sau: 1. Nhà phân phối và mạng lưới của nhà phân phối (nhà phân phối, nhà bán buôn và nhà bán lẻ); 2. Đại lý và mạng lưới của đại lý (đại lý, nhà bán buôn và nhà bán lẻ); hoặc 3. Nhượng quyền thương mại;

-Nhà phân phối: Nhà phân phối phải có mã số thuế (NIB) và Giấy phép kinh doanh phân phối do hệ thống OSS cấp. Nhà phân phối phải sở hữu hoặc kiểm soát kho hàng đã đăng ký. Trong trường hợp nhà sản xuất chỉ định một nhà phân phối độc quyền, thì không được phép chỉ định một nhà phân phối khác cho cùng một sản phẩm. Việc chỉ định nhà phân phối độc quyền của nhà sản xuất phải có hiệu lực ít nhất 5 năm và phải được gia hạn ít nhất một lần. Nhà phân phối không được phân phối trực tiếp cho người tiêu dùng. Hơn nữa, một số quy định trong Quyết định số 24 năm 2021 của Bộ Thương mại (Quyết định Bộ Thương mại số 24/2021) về Thỏa

thuận phân phối hàng hóa của nhà phân phối hoặc đại lý như sau: • Các loại hình doanh nghiệp được phân loại để thực hiện hoạt động phân phối bao gồm: (i) nhà phân phối; (ii) nhà phân phối độc quyền; (iii) đại lý; và (iv) đại lý độc quyền. Nhà phân phối và nhà phân phối độc quyền có thể chỉ định nhà phân phối phụ, trong khi đại lý và đại lý độc quyền có thể chỉ định đại lý phụ. • Các công ty thương mại có vốn đầu tư nước ngoài (PMA) phải chỉ định các công ty thương mại có vốn đầu tư trong nước (PMDN) làm nhà phân phối, nhà phân phối độc quyền, đại lý hoặc đại lý độc quyền. • Các công ty phân phối sản phẩm y tế và thuốc được miễn trừ khỏi các quy định của Nghị định Bộ Thương mại số 24/2021. Việc phân phối sản phẩm y tế hoặc thuốc phải được thực hiện theo các luật và quy định liên quan trong lĩnh vực y tế.

-Đại lý: Đại lý phải có mã số thuế (NIB) và Giấy phép kinh doanh đại lý, và được trả hoa hồng bởi bên chỉ định. Nếu nhà sản xuất chỉ định một đại lý độc quyền, họ không được phép chỉ định một đại lý khác để phân phối cùng một sản phẩm. Đại lý không thể chuyển nhượng quyền sở hữu hoặc kiểm soát các sản phẩm do nhà sản xuất, nhà cung cấp hoặc nhà nhập khẩu đã chỉ định họ quản lý, vì họ chỉ hành động thay mặt và nhân danh nhà sản xuất, nhà

cung cấp hoặc nhà nhập khẩu trong việc tiếp thị hàng hóa. Tổng quan pháp lý dành cho nhà đầu tư nước ngoài

-Nhà bán buôn: Nhà bán buôn phải có NIB và Giấy phép kinh doanh bán buôn, và bị cấm phân phối hàng hóa trực tiếp cho người tiêu dùng. Nhà bán lẻ: Nhà bán lẻ phải có NIB và Giấy phép kinh doanh bán lẻ, và bị cấm nhập khẩu hàng hóa. Nhà bán lẻ phân phối hàng hóa của họ thông qua các cửa hàng và các loại hình điểm bán khác. Họ cũng có thể bán hàng trực tuyến và tham gia buôn bán lưu động (nơi nhà bán lẻ đi từ nơi này đến nơi khác để bán hàng hóa của mình).

Phân phối hàng hóa trực tiếp: Phân phối hàng hóa trực tiếp có thể được thực hiện trên cơ sở một cấp hoặc nhiều cấp. Một công ty tham gia phân phối hàng hóa trực tiếp phải có giấy phép kinh doanh và đáp ứng các tiêu chí sau: 1. Nắm giữ quyền phân phối độc quyền sản phẩm; 2. Đã áp dụng kế hoạch tiếp thị; 3. Đã áp dụng quy tắc ứng xử; 4. Tuyển dụng người bán hàng trực tiếp thông qua mạng lưới; và 5. Bán sản phẩm trực tiếp cho người tiêu dùng thông qua mạng lưới tiếp thị do chính người bán hàng phát triển. Người bán hàng trực tiếp được trả hoa hồng, và tổng hoa hồng của họ không được vượt quá 60% doanh thu.