

# MỘT SỐ Ý KIẾN VỀ BỔ SUNG VÀ HOÀN THIỆN CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT VỀ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP

TS. Lê Bí Bo\*

Bán hàng đa cấp là phương thức tiêu thụ hàng hoá mới phát triển ở nước ta trong khoảng 10 năm gần đây, các đặc điểm của bán hàng đa cấp tuy thể hiện khá đầy đủ nhưng vẫn chưa thật sự ổn định, do đó việc sử dụng các quy phạm pháp luật ở cấp độ Nghị định và Thông tư để điều chỉnh hoạt động bán hàng đa cấp như hiện nay là phù hợp. Nhìn chung các quy định của pháp luật hiện hành đã tạo ra hành lang pháp lý cơ bản cho hoạt động bán hàng đa cấp ở nước ta phát triển nhưng vẫn còn một số hạn chế cần khắc phục:

## ➤ *Cần mở rộng khái niệm “bán hàng đa cấp”*

Điều 48 Luật cạnh tranh nêu lên những dấu hiệu của kinh doanh đa cấp bất chính là cần thiết nhưng chưa đủ, cần có thêm những quy định khái quát hơn thừa nhận sự tồn tại của kinh doanh đa cấp và cụ thể hóa thêm những hành vi bán hàng đa cấp bất chính. Do đó, Luật Thương mại cần bổ sung kinh doanh đa cấp như một hành vi thương mại được quy định tại Điều 03 Luật Thương mại. Mặc dù kinh doanh đa cấp có những đặc trưng nhất định, nhưng nó cũng mang bản chất của hành vi thương mại, đó là mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ và tìm kiếm, thúc đẩy cơ hội mua bán hàng hoá nhằm mục đích sinh lợi. Vậy chúng ta phải xem kinh doanh đa cấp như hành vi mua bán hàng hoá, đại lý hay uỷ thác, bởi vì kinh doanh đa cấp có những đặc thù riêng, nó không chỉ là mua bán hàng hoá mà còn là tìm kiếm, thúc đẩy cơ hội mua bán hàng hoá. Hơn nữa, mối quan hệ của các chủ thể tham gia trong kinh doanh đa cấp không chỉ là quan hệ giữa người mua, người bán hay bên giao đại lý và bên đại lý... mà nó gần như là tổng hợp của các quan hệ trên.

Việc thừa nhận kinh doanh đa cấp như một hành vi thương mại không chỉ hợp lý về mặt lý luận, mà trên thực tế đa số các nước đều thừa nhận, do đó quy định như thế còn có ý nghĩa trong quá trình hội nhập quốc tế. Bởi vì nếu chỉ thừa nhận kinh doanh đa cấp ở cấp độ văn bản dưới luật thì tính ổn định không cao, tạo tâm lý không yên tâm cho các nhà đầu tư nước ngoài khi muốn đầu tư vào kinh doanh đa cấp ở Việt Nam. Như vậy, Luật Thương mại sẽ chỉ quy định những vấn

---

\* Phó Giám đốc Trung tâm Hỗ trợ Đào tạo và Công tác sinh viên, Học viện Cán bộ

đề chung, mang tính nguyên tắc còn những vấn đề cụ thể liên quan đến việc bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, người tham gia cũng như bảo vệ doanh nghiệp kinh doanh đa cấp chân chính trước những hành vi kinh doanh đa cấp bất chính sẽ do các văn bản dưới luật điều chỉnh, (Ví dụ: Nghị định 42/2014/NĐ-CP, Thông tư 24/2014/TT-BTM).

Theo đó, với sự thừa nhận kinh doanh đa cấp trong Luật Thương mại, Luật Thương mại cần quy định những vấn đề sau đây:

Khái niệm kinh doanh đa cấp cần được xác định và thừa nhận trong Luật Thương mại như sau: *“Kinh doanh đa cấp là hành vi thương mại mà ở đó doanh nghiệp bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ thông qua người tham gia ở nhiều cấp khác nhau, theo đó người tham gia sẽ nhận được tiền hoa hồng, tiền thưởng và/hoặc các lợi ích kinh tế khác từ kết quả bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ của mình và của người tham gia khác trong mạng lưới do mình tổ chức ra và được doanh nghiệp chấp nhận”*.

Trong Nghị định 42/2014/NĐ-CP về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, kinh doanh đa cấp được định nghĩa như sau: *“Bán hàng đa cấp là một phương thức tổ chức kinh doanh của doanh nghiệp thông qua nhiều cấp khác nhau, trong đó người tham gia sẽ được hưởng tiền hoa hồng, tiền thưởng và/hoặc lợi ích kinh tế khác từ kết quả bán hàng hoá của mình và của người khác trong mạng lưới do mình tổ chức ra và được doanh nghiệp bán hàng đa cấp chấp thuận”*. Việc sử dụng thuật ngữ “bán hàng đa cấp” như trong Nghị định 42/2014/NĐ-CP là chưa phù hợp vì những nguyên nhân sau:

- Thứ nhất, kinh doanh đa cấp không chỉ gồm hoạt động bán hàng hoá đơn thuần mà còn bao gồm cả việc tổ chức người tham gia nhằm thúc đẩy cơ hội bán hàng hoá.

- Thứ hai, sản phẩm trong kinh doanh đa cấp ngoài hàng hóa còn có các loại hình dịch vụ và các nước trên thế giới đều thừa nhận có thể áp dụng kinh doanh đa cấp để cung ứng dịch vụ.

- Thứ ba, thực tiễn hiện nay các sản phẩm kinh doanh đa cấp trên thị trường không chỉ có hàng hoá mà còn có các loại hình dịch vụ. Ví dụ: dịch vụ tín dụng đa cấp (Colony Invest), dịch vụ bán thẻ học ngoại ngữ của Trung tâm đào tạo trực tuyến FPT, Công ty Gold Guest cung ứng dịch vụ du lịch, công ty SITC cung ứng dịch vụ tư vấn học Anh văn.

Từ kết quả nghiên cứu trên, tác giả kiến nghị cần mở rộng khái niệm “bán

hàng đa cấp” đang sử dụng thành “kinh doanh đa cấp” để bao quát trong việc cung ứng sản phẩm dịch vụ theo phương thức này nhằm phản ánh đầy đủ những hoạt động của người tham gia bán hàng đa cấp. Từ đó, sẽ mở rộng được khách thể quản lý nhà nước đối với hoạt động bán hàng đa cấp.

### ***Vấn đề địa vị pháp lý của các chủ thể tham bán hàng đa cấp:***

#### ***❖ Thứ nhất: Đối với doanh nghiệp bán hàng đa cấp***

▪ Một là: Luật Thương mại cần quy định quyền và nghĩa vụ các bên một cách khái quát, mang tính nguyên tắc, bao gồm quyền và nghĩa vụ của người tham gia, của người quản lý, điều hành doanh nghiệp cũng như bản thân doanh nghiệp bán hàng đa cấp. Đây sẽ là cơ sở quan trọng để văn bản dưới luật có những quy định cụ thể, cũng như các cơ quan liên quan ban hành văn bản hướng dẫn phù hợp. Những quyền và nghĩa vụ này phải bao hàm những nội dung cơ bản nhất, là cơ sở để bảo vệ quyền lợi các chủ thể trong kinh doanh đa cấp.

Ví dụ: Doanh nghiệp bán hàng đa cấp phải cung cấp đầy đủ, chính xác thông tin về sản phẩm, về quyền và nghĩa vụ của việc tham gia kinh doanh đa cấp và những vấn đề khác có liên quan; doanh nghiệp có trách nhiệm nhận lại hoặc mua lại các sản phẩm đã bán cho người tham gia theo những điều kiện được quy định; cấm doanh nghiệp hoặc người tham gia dụ dỗ, lôi kéo người tham gia của doanh nghiệp khác hoặc trong mạng lưới của người tham gia khác... về doanh nghiệp hoặc mạng lưới của mình.

Ngoài những vấn đề chung được quy định trong Luật Thương mại như trên, vấn đề phân biệt kinh doanh đa cấp chân chính và kinh doanh đa cấp bất chính cũng là một trong những vấn đề cần được luật hóa. Vì thế, Điều 48 Luật Cảnh tranh năm 2004 đã đưa ra tương đối đầy đủ những dấu hiệu của kinh doanh đa cấp bất chính như sau:

*“1. Yêu cầu người muốn tham gia phải đặt cọc, phải mua một số lượng hàng hoá ban đầu hoặc phải trả một khoản tiền để được quyền tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp.*

*2. Không cam kết mua lại với mức giá ít nhất là 90% giá hàng hoá đã bán cho người tham gia để bán lại.*

*3. Cho người tham gia nhận tiền hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế chủ yếu từ việc dụ dỗ người khác tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp.*

*4. Cung cấp thông tin gian dối về lợi ích của việc tham gia mạng lưới bán*

*hàng đa cấp, thông tin sai lệch về tính chất, công dụng của hàng hoá để dụ dỗ người khác tham gia.”*

Mặc dù quy định như vậy, nhưng trên thực tế các doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã thực hiện việc “lách luật” bằng cách thay vì yêu cầu người tham gia phải đặt cọc, phải mua một số lượng sản phẩm ban đầu hoặc phải trả một khoản tiền để được quyền tham gia thì doanh nghiệp sẽ yêu cầu người tham gia phải mua tài liệu với giá rất cao để bù lại. Theo tác giả, cần bổ sung quy định tại khoản 1 Điều 48 Luật cạnh tranh như sau: “Yêu cầu người muốn tham gia phải đặt cọc, phải mua một số lượng hàng hoá ban đầu hoặc phải trả một khoản tiền để được quyền tham gia vào mạng lưới kinh doanh đa cấp hoặc phải mua tài liệu hướng dẫn hay bất cứ hình thức nào khác mà phải trả tiền.”

Hai là, cách trả thưởng của doanh nghiệp phải quy định phân phối viên chỉ được hưởng tiền hoa hồng, tiền thưởng... nếu tiếp thị và bán được sản phẩm cho người tiêu dùng ngoài mạng lưới. Đây là đề xuất nhằm ngăn chặn trường hợp những người tiêu dùng tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp chỉ vì muốn mua sản phẩm với giá thấp hơn so với giá bán lẻ sản phẩm trên thị trường. Nếu không có quy định trên, doanh nghiệp bán hàng đa cấp có thể biến việc tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp thành công cụ cạnh tranh không lành mạnh với doanh nghiệp cung ứng các sản phẩm tương tự.

▪Ba là, về việc thông tin mức thu nhập của phân phối viên: Cần bổ sung thêm Điều 22 Nghị định 42/2014/NĐ-CP nội dung yêu cầu doanh nghiệp bán hàng đa cấp phải có trách nhiệm cung cấp đầy đủ thông tin cho người muốn tham gia và báo cáo định kỳ cho tất cả các phân phối viên về mức thu nhập bình quân của phân phối viên trong mạng lưới, số lượng tỷ lệ và mức thu nhập thực tế của các cấp bậc phân phối viên. Quy định như vậy, nhằm tránh trường hợp doanh nghiệp cố tình thông tin không rõ ràng dẫn đến người muốn tham gia bán hàng đa cấp hiểu nhầm về mức thu nhập mà họ có thể được hưởng nên mới quyết định tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp.

❖ *Thứ hai: Đối với chủ thể tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp*

▪Từ kết quả nghiên cứu người tham gia bán hàng đa cấp cần bổ sung thêm quy định: “*Nếu người tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp xây dựng và duy trì mạng lưới phân phối viên tuyển dưới từ 10 người trở lên trong thời hạn 01 năm thì phải tiến hành đăng ký kinh doanh với hình thức là doanh nghiệp tư nhân*”, bởi những lý do sau:

- “Hộ kinh doanh cá thể có sử dụng hơn 10 người lao động hoặc có hơn một địa điểm kinh doanh phải chuyển đổi thành doanh nghiệp” (Khoản 3 Điều 24 Nghị định 109/2004/NĐ-CP ngày 02/4/2004 của Chính phủ quy định về đăng ký kinh doanh).

Mặt khác, theo quy định Luật Doanh nghiệp năm 2014, khoản 4 Điều 170: “Hộ kinh doanh sử dụng thường xuyên 10 người lao động trở lên phải đăng ký thành lập doanh nghiệp”. Theo đó, người tham gia bán hàng đa cấp xây dựng và phát triển mạng lưới phân phối viên tuyến dưới gồm ít nhất 10 người thì lúc đó hoạt động của họ sẽ có bản chất không khác gì so với hộ kinh doanh sử dụng từ 10 lao động trở lên. Do đó, người tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp có mạng lưới phân phối viên tuyến dưới từ 10 người trở lên cũng phải đăng ký kinh doanh dưới hình thức doanh nghiệp tư nhân.

- Thời hạn duy trì mạng lưới phân phối viên tuyến dưới ít nhất 01 năm sẽ lựa chọn được những người gắn bó lâu dài với hoạt động bán hàng đa cấp, giảm hiện tượng người tham gia bán hàng đa cấp ồ ạt đăng ký thành lập doanh nghiệp tư nhân nhưng sau đó lại hoạt động không ổn định và lâu dài.

Nếu giải pháp này được thực thi, thiết nghĩ quy định trên không gây áp lực lớn cho hoạt động giải quyết thủ tục đăng ký kinh doanh của các cơ quan có thẩm quyền vì số lượng người hội đủ điều kiện như đã đề xuất chỉ chiếm khoảng 5% tổng số phân phối viên trong mạng lưới. Đồng thời việc đăng ký thành lập doanh nghiệp tư nhân sẽ giúp cơ quan quản lý nhà nước có điều kiện giao trách nhiệm cho những người tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp là “chủ doanh nghiệp tư nhân” phải quản lý phân phối viên tuyến dưới, từ đó góp phần khắc phục thực trạng buông lỏng quản lý mạng lưới phân phối viên như hiện nay.

➤ *Về sản phẩm:*

Sản phẩm phải có xuất xứ rõ ràng, dán nhãn mác, công dụng... đầy đủ và phải ghi bằng Tiếng Việt. Các sản phẩm kinh doanh theo phương thức bán hàng đa cấp có rất nhiều sản phẩm là thực phẩm chức năng, trên thực tế đã gây ra ngộ nhận về chức năng chữa bệnh của sản phẩm, ảnh hưởng đến sức khỏe của người tiêu dùng do sử dụng không đúng cách hoặc do nhà phân phối tư vấn không đúng sự thật về công dụng của sản phẩm. Do đó, các sản phẩm nào liên quan trực tiếp tới sức khỏe người tiêu dùng, Nhà nước nên quy định bổ sung vào Nghị định 42/2014/NĐ-CP về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp thêm cơ chế tiền kiểm đối với chất lượng, tính năng công dụng sản phẩm bán hàng đa cấp là thực phẩm chức

năng phải đạt tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm, hướng dẫn cụ thể cách thức sử dụng và các yêu cầu khác của ngành Y tế liên quan tới sức khỏe của con người khi sử dụng.

➤ *Xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực bán hàng đa cấp*

- Cục Quản lý cạnh tranh tham mưu cho Bộ Công Thương sửa đổi, bổ sung hoặc kiến nghị Nhà nước sửa đổi, bổ sung một số nội dung quy định pháp luật về bán hàng đa cấp; trong trường hợp chưa thể sửa đổi các quy phạm pháp luật, thì Cục Quản lý cạnh tranh ban hành các văn bản dưới luật để tạm thời hướng dẫn, khắc phục các điểm vướng mắc, thiếu sót trong quy định hiện tại, cụ thể:

- Cần quy định thêm thẩm quyền của Ủy ban nhân dân cấp tỉnh được quyền xem xét và xử lý vi phạm pháp luật phát sinh trong lĩnh vực bán hàng đa cấp xảy ra trên địa bàn tỉnh/ thành phố.

Khi đó, Sở Công Thương với công cụ trong tay là Chi Cục quản lý thị trường và Thanh tra chuyên ngành thương mại sẽ giúp Ủy ban nhân dân cấp tỉnh phát hiện, điều tra và đề xuất hình thức, biện pháp xử lý để Ủy ban nhân dân cấp tỉnh xem xét, quyết định. Nếu thực hiện được đề xuất trên, không chỉ giúp cho việc phát hiện, điều tra và xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực bán hàng đa cấp được tiến hành nhanh chóng, kịp thời mà còn tránh được trường hợp cơ quan quản lý nhà nước ở địa phương “bất lực” trước những vi phạm xảy ra trên địa bàn do mình phụ trách.

- Cần quy định thêm thẩm quyền của Sở Công Thương địa phương có quyền chấm dứt hoạt động tổ chức bán hàng đa cấp trên địa bàn quản lý đối với các doanh nghiệp mở rộng mạng lưới bán hàng đa cấp có hành vi vi phạm pháp luật nghiêm trọng trong hoạt động tổ chức bán hàng đa cấp trên địa bàn. Sở dĩ cần quy định thêm thẩm quyền này là do trong thực tế nhiều doanh nghiệp mở rộng mạng lưới đến địa bàn, liên tục có hành vi vi phạm và bị xử lý nhiều lần nhưng không có quy định để chấm dứt hoạt động của các doanh nghiệp này mà phải chuyển hồ sơ đến cơ quan cấp Giấy đăng ký hoặc Cục Quản lý cạnh tranh để xem xét làm mất tính kịp thời, tính nghiêm minh của pháp luật, không kịp thời ngăn chặn hành vi vi phạm gây thiệt hại đến người tiêu dùng, ảnh hưởng đến xã hội.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Chính phủ, Nghị định số 110/2005/NĐ-CP ngày 24/8/2005 của về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.
2. Chính phủ, Nghị định số 42/2014/NĐ-CP ngày 14 tháng 5 năm 2014 về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.
3. Chính phủ, Nghị định 71/2014/NĐ ngày 21 tháng 7 năm 2014 quy định chi tiết Luật Cạnh tranh về xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực cạnh tranh thay thế nghị định 120/2005/NĐ-CP ngày 30 tháng 9 năm 2005.
4. Bộ Công Thương (2015), Báo cáo tổng kết năm hoạt động bán hàng đa cấp, Hà Nội.
5. Bộ Công Thương, Thông tư 24/2014/TT – BCT ngày 30/7/2014 quy định chi tiết thi hành một số điều của nghị định 42/2014/NĐ-Cp ngày 14 tháng 5 năm 2014 của Chính phủ về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.
6. Cục Quản lý Cạnh tranh – Bộ Công Thương (12/2012). *Hội thảo “Tổng quan về thực trạng và triển vọng hoạt động bán hàng đa cấp tại Việt Nam”*, Hà Nội.