

BỘ CÔNG THƯƠNG

CỤC CẠNH TRANH VÀ BẢO VỆ NGƯỜI TIÊU DÙNG



BÁO CÁO RÀ SOÁT QUY ĐỊNH QUẢN LÝ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TRỰC TIẾP, KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VÀ ĐỀ XUẤT HOÀN THIỆN CHÍNH SÁCH CHO VIỆT NAM

**DỰ ÁN TĂNG CƯỜNG CÁC THỂ CHẾ CẠNH TRANH VÀ BẢO VỆ NGƯỜI TIÊU DÙNG
AUS4REFORM**

Hà Nội, Tháng 4 năm 2021

LỜI CẢM ƠN

Năm 2020, với sự hỗ trợ của Dự án **“Tăng cường các thể chế cạnh tranh và bảo vệ người tiêu dùng”** do chính phủ Úc tài trợ, Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng – Bộ Công Thương đã thực hiện **“Báo cáo rà soát quy định về bán hàng trực tiếp, kinh nghiệm quốc tế và đề xuất hoàn thiện chính sách cho Việt Nam”**.

Báo cáo được thực hiện với mục đích rà soát các quy định pháp luật về bán hàng trực tiếp tại Việt Nam hiện nay và chỉ ra được những bất cập đang tồn tại, những khó khăn, vướng mắc mà cả cơ quan quản lý trung ương, địa phương và cộng đồng doanh nghiệp đang gặp phải. Bên cạnh đó, Báo cáo cũng dành một phần để nghiên cứu các quy định pháp luật về bán hàng trực tiếp tại một số quốc gia có ngành bán hàng trực tiếp phát triển trên thế giới và tại một số quốc gia có ngành bán hàng trực tiếp tương đồng với Việt Nam từ đó đề xuất các giải pháp tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc này.

Để có được thành công của Báo cáo này, Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng xin chân thành cảm ơn Đơn vị tài trợ Dự án “Tăng cường các thể chế cạnh tranh và bảo vệ người tiêu dùng”, sự cộng tác và đóng góp nội dung của các chuyên gia tư vấn trong nước, cơ sở dữ liệu từ các cơ quan hữu quan có liên quan, các chuyên gia đóng góp và tham gia ý kiến để hoàn thiện báo cáo. Để những nội dung báo cáo có đóng góp thực tiễn, mang tính chất cập nhật với xu thế phát triển của pháp luật về bán hàng trực tiếp, Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng (Bộ Công Thương) luôn mong muốn tiếp tục nhận được các đánh giá, ý kiến đóng góp từ các cơ quan, tổ chức, cá nhân,... có quan tâm để hoàn thiện tốt hơn nữa chất lượng của Báo cáo.

Trân trọng./.

TÓM TẮT NGHIÊN CỨU

Báo cáo rà soát quy định về bán hàng trực tiếp, kinh nghiệm quốc tế và đề xuất hoàn thiện chính sách cho Việt Nam bao gồm 03 phần được tác giả xây dựng dựa trên các ý kiến và nghiên cứu của các chuyên gia trong nước và kinh nghiệm thực tế của tác giả trong nhiều năm công tác trong lĩnh vực bán hàng trực tiếp tại Việt Nam

Phần 1 tập trung vào nghiên cứu pháp luật về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, bán hàng trực tiếp tại một số quốc gia có ngành bán hàng đa cấp và bán hàng trực tiếp phát triển trên thế giới cũng như một số quốc gia có ngành bán hàng đa cấp và bán hàng trực tiếp tương đồng với Việt Nam như Mỹ, Trung Quốc, Nhật Bản, Đài Loan, Singapore. Ngoài ra, phần này cũng phân tích một số kinh nghiệm của các quốc gia này trong việc quản lý, giám sát hoạt động bán hàng đa cấp, bán hàng trực tiếp của các quốc gia nêu trên, từ đó đúc rút được một số kinh nghiệm và tìm ra được một số giải pháp hữu ích cho cơ quan quản lý nhà nước của Việt Nam.

Phần 2 tập trung vào nghiên cứu, đánh giá, rà soát những tồn tại của Nghị định số 40/2018/NĐ-CP ngày 12 tháng 3 năm 2018 của Chính phủ về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp. Phần này sẽ nêu rõ thực trạng, khó khăn, vướng mắc đối với cơ quan quản lý nhà nước tại trung ương và địa phương cũng như khó khăn, vướng mắc của các doanh nghiệp bán hàng đa cấp, bán hàng trực tiếp đang và sẽ hoạt động tại Việt Nam.

Phần 3 tập trung việc tổng hợp Phần 1 và Phần 2 để đưa ra những kiến nghị, đề xuất hợp lý nhất trong bối cảnh hiện nay nhằm giúp cơ quan quản lý nhà nước quản lý tốt hơn ngành bán hàng trực tiếp cũng như tạo ra một môi trường kinh doanh bình đẳng, lành mạnh đối với các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

Tác giả tin tưởng rằng Báo cáo này sẽ là một tài liệu hữu ích đối với cơ quan quản lý nhà nước trong việc xây dựng văn bản pháp luật để quản lý tốt hơn, hiệu quả hơn ngành bán hàng trực tiếp tại Việt Nam.

Mục lục

1. Mục đích nghiên cứu.....	8
2. Phương pháp nghiên cứu	8
3. Các nội dung chính	9
4. Kết quả đạt được.....	9
PHẦN 1 – KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ BÁN HÀNG TRỰC TIẾP	10
1. Quan điểm chung về xây dựng quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động BHĐC/BHTT tại một số quốc gia.....	10
1.1. Hoa Kỳ.....	10
1.2. Trung Quốc	11
1.3. Hàn Quốc	13
1.4. Đài Loan.....	14
1.5. Nhật Bản	15
1.6. Singapore.....	15
2. Hệ thống các quy định điều chỉnh hoạt động BHĐC tại một số quốc gia.....	16
2.1. Hoa Kỳ.....	16
2.2. Trung Quốc	28
2.3. Hàn Quốc	36
2.4. Đài Loan.....	47
2.5. Nhật Bản	54
2.6. Singapore.....	60
3. Kết luận và bài học kinh nghiệm cho Việt Nam.....	65
PHẦN II – RÀ SOÁT NGHỊ ĐỊNH 40/2018/NĐ-CP NGÀY 12 THÁNG 3 NĂM 2018 CỦA CHÍNH PHỦ VỀ QUẢN LÝ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THEO PHƯƠNG THỨC ĐA CẤP	71
1. Điều 1: Phạm vi điều chỉnh	71
2. Điều 3: Giải thích từ ngữ.....	71
3. Điều 4: Đối tượng kinh doanh theo phương thức đa cấp	72
4. Điều 5: Những hành vi bị cấm	72
5. Điều 7: Điều kiện đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp	73
6. Điều 20: Đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương.....	74

7. Điều 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25 – quản lý hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương	74
8. Điều 26, 27: Thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp và Hồ sơ, trình tự, thủ tục thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp	75
9. Điều 28: Điều kiện đối với người tham gia bán hàng đa cấp	80
10. Điều 30: Chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.....	81
11. Điều 31: Chương trình đào tạo cơ bản.....	81
12. Điều 41: Trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp	82
13. Điều 42: Quy tắc hoạt động.....	83
14. Điều 43: Kế hoạch trả thưởng.....	83
15. Điều 44: Hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp	84
16. Chương VI – Ký quỹ.....	85
16.1 Quy định về khoản tiền ký quỹ	85
16.2. Vấn đề phí chậm nộp phạt trong xử lý tiền ký quỹ trong trường hợp doanh nghiệp chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp nhưng không chấp hành quyết định xử phạt vi phạm	86
16.3. Việc rút tiền ký quỹ trong trường hợp doanh nghiệp bị giải thể, phá sản.....	86
17. Quản lý bán hàng đa cấp đối với dịch vụ.....	86
18. Bảo trợ quốc tế	87
19. Bán hàng có sử dụng mô hình trả thưởng theo phương thức đa cấp (thông qua các trang mạng xã hội như facebook, zalo, website thương mại điện tử...)	88
20. Hoạt động hội nghị, hội thảo, đào tạo online về bán hàng đa cấp (thông qua các ứng dụng như zoom meeting, mạng xã hội ..).....	89
21. Việc bán phá giá hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp.....	90
PHẦN III – KIẾN NGHỊ VÀ ĐỀ XUẤT HOÀN THIỆN CHÍNH SÁCH CHO VIỆT NAM	92
I. Đề xuất về xây dựng chính sách	92
1. Siết chặt nhóm quy định về tiền kiểm	92
2. Nhóm quy định về hoạt động bán hàng đa cấp	92
II. Đề xuất giải pháp cụ thể	93
1. Điều 1: Phạm vi điều chỉnh	93
2. Điều 3: Giải thích từ ngữ.....	94
3. Điều 4: Đối tượng kinh doanh theo phương thức đa cấp	94

4. Điều 5: Những hành vi bị cấm	94
5. Điều 7: Điều kiện đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp	95
6. Điều 20: Đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương.....	96
7. Điều 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25 – quản lý hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương.....	96
8. Điều 26, 27: Thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp và Hồ sơ, trình tự, thủ tục thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp.....	97
9. Điều 28: Điều kiện đối với người tham gia bán hàng đa cấp	98
10. Điều 30: Chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.....	99
11. Điều 31: Chương trình đào tạo cơ bản.....	99
12. Điều 41: Trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp	100
13. Điều 42: Quy tắc hoạt động.....	100
14. Điều 43: Kế hoạch trả thưởng.....	101
15. Điều 44: Hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp	
102	
16. Chương VI – Ký quỹ.....	104
17. Bán hàng đa cấp đối với dịch vụ	104
18. Bảo trợ quốc tế	105
19. Quản lý Bán hàng có sử dụng mô hình trả thưởng theo phương thức đa cấp (thông qua các trang mạng xã hội như facebook, zalo, website thương mại điện tử... ..	105
20. “Bán phá giá” hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp.....	106
21. Quy định về thu phí tài liệu.....	106
22. Quy định tại điểm a, điểm b khoản 1 Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ-CP.....	106
23. Bổ sung quy định cấm đưa thông tin về thu nhập của người tham gia bán hàng đa cấp để dụ dỗ, lôi kéo người có dự định tham gia bán hàng đa cấp tham gia bán hàng đa cấp.....	107
24. Đưa ra giải pháp kỹ thuật để quản lý về giá sản phẩm kinh doanh theo phương thức đa cấp	
107	
25. Bổ sung quy định về trách nhiệm của doanh nghiệp bán hàng đa cấp đối với người tham gia bán hàng đa cấp	107
26. Bổ sung các quy định về cấm người tham gia thực hiện và tăng trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp trong quá trình hoạt động bán hàng đa cấp	108
TÀI LIỆU THAM KHẢO	109

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

1. BHĐC: Bán hàng đa cấp
2. BHTT: Bán hàng trực tiếp
3. SAIC: Tổng cục Quản lý công nghiệp và thương mại Trung Quốc
4. WTO (World Trade Organization): Tổ chức thương mại thế giới
5. FTC (Federal Trade Commission): Ủy ban thương mại liên bang
6. SAIC: Cục Quản lý Công nghiệp và Thương mại (Trung Quốc)
7. WDSA (World Direct Selling Association): Hiệp hội bán hàng trực tiếp thế giới
8. DOJ (Department of Justice): Bộ Tư pháp (Hoa Kỳ)

LỜI MỞ ĐẦU

1. Mục đích nghiên cứu

Bán hàng đa cấp (BHĐC) cũng như bán hàng trực tiếp (BHTT), với lịch sử phát triển gần một thế kỷ đã trải qua rất nhiều thăng trầm. Kể từ khi được hình thành tới nay, bán hàng đa cấp đã có mặt ở hầu khắp các nước trên thế giới. Trong thập niên 1980, phương thức này phát triển mạnh tại các nước như Mỹ, Canada, Mexico, Brazil, Anh, Pháp, Đức, Thụy Điển, Australia... Bước sang thập niên 1990, bán hàng đa cấp phát triển mạnh ở nhiều nước châu Á như Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Malaysia, Indonesia, Trung Quốc, Thái Lan, v.v.

Hiện nay, tại nhiều quốc gia, BHĐC/BHTT đang vận hành đúng bản chất vốn có. Kinh nghiệm quản lý của các quốc gia này sẽ là bài học quý giá cho cơ quan quản lý nhà nước về bán hàng đa cấp tại Việt Nam. Các phân tích hệ thống pháp luật điều chỉnh quản lý hoạt động BHĐC/BHTT tại một số quốc gia có nền công nghiệp BHĐC/BHTT phát triển như Hoa Kỳ, Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan, Nhật Bản, Singapore sẽ là một tài liệu hữu ích giúp các nhà làm luật Việt Nam tìm thấy những điểm tương đồng về mặt chính sách, thực tiễn để rút ra những bài học quý báu cho Việt Nam. Những kinh nghiệm rút ra từ nghiên cứu này sẽ giúp hoàn thiện hơn các quan điểm về quản lý hoạt động BHĐC/BHTT tại Việt Nam, từ đó có những sửa đổi đáng kể về các quy định pháp luật là nền tảng cho công tác quản lý BHĐC/BHTT – qua đó phân định rạch ròi BHĐC và các hình thức kinh doanh lừa đảo núp bóng BHĐC/BHTT, siết chặt quản lý, góp phần tạo lòng tin cho người tham gia cũng như người tiêu dùng, tạo môi trường thuận lợi hơn cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp BHĐC/BHTT chân chính và góp phần thúc đẩy sự phát triển mạnh hơn và rộng hơn của phương thức kinh doanh này.

2. Phương pháp nghiên cứu

Trong quá trình nghiên cứu, nhóm nghiên cứu đã sử dụng các phương pháp cơ bản sau:

- Nghiên cứu chủ yếu được thực hiện thông qua nghiên cứu tại chỗ và phân tích tổng hợp, sử dụng thông tin, số liệu từ nguồn của các cơ quan thực thi pháp luật về quản lý BHĐC/BHTT, các hiệp hội bán hàng trực tiếp tại một số quốc gia, hiệp hội BHTT thế giới WDSA; các công trình nghiên cứu trong và ngoài nước có liên quan;

- So sánh pháp luật giữa các quy định quản lý hoạt động BHĐC/BHTT của Việt Nam và các quy định quản lý hoạt động BHĐC/BHTT của một số quốc gia có nền công nghiệp BHĐC/BHTT phát triển trên thế giới.

3. Các nội dung chính

Nghiên cứu tập trung vào các nội dung cơ bản bao gồm:

- Các nội dung phân tích về nguồn gốc, bản chất, khái niệm, ưu điểm và nhược điểm của phương thức kinh doanh BHĐC/BHTT.

- Nội dung phân tích các quy định điều chỉnh hoạt động BHĐC/BHTT của Hoa Kỳ, Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Đài Loan, Singapore – qua đó phân tích về mặt quan điểm tiếp cận quản lý, sự tương đồng và khác biệt trong các quy định để rút ra bài học cho Việt Nam.

4. Kết quả đạt được

Nghiên cứu đã đáp ứng được yêu cầu đặt ra nhằm học hỏi kinh nghiệm quốc tế, từ đó rút ra bài học cho Việt Nam, áp dụng để đưa ra một số đề xuất hoàn thiện khung pháp luật điều chỉnh hoạt động BHĐC/BHTT tại Việt Nam. Một số kết quả chủ yếu bao gồm:

- Đánh giá và chỉ ra được những khó khăn phát sinh trong quá trình thực thi, một số vấn đề mới phát sinh trong thực tiễn cần bổ sung các quy định pháp lý để điều chỉnh kịp thời;

- Phân tích được về mặt quan điểm tiếp cận quản lý đối với hoạt động BHĐC tại các nước Hoa Kỳ, Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan, Nhật Bản, Singapore. Không những thế, hệ thống quy định điều chỉnh hoạt động BHĐC/BHTT tại các quốc gia này cũng được đưa ra phân tích kỹ và có những so sánh với quy định của Việt Nam;

- Đưa ra các đề xuất nhằm hoàn thiện pháp luật quản lý hoạt động BHĐC/BHTT tại Việt Nam.

PHẦN 1 – KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ BÁN HÀNG TRỰC TIẾP

1. Quan điểm chung về xây dựng quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động BHĐC/BHTT tại một số quốc gia

1.1. Hoa Kỳ

Hoa Kỳ là quốc gia khởi nguồn của phương thức kinh doanh đa cấp và bán hàng trực tiếp. Kinh doanh đa cấp gắn liền với tên tuổi của nhà hóa học người Hoa Kỳ Carl Rehnberg Vào những năm đầu của thập niên 1970, kinh doanh theo mạng bắt gặp sự phản đối mãnh liệt từ phía công chúng. Nhiều người nhầm lẫn giữa kinh doanh theo mạng với kinh doanh theo mô hình “kim tự tháp ảo” là hình thức kinh doanh bất hợp pháp bị cấm ở Hoa Kỳ. Trước sự nhầm lẫn này, Công ty Amway – Công ty đa cấp đầu tiên trên thế giới đã phải theo đuổi vụ kiện kéo dài trong 4 năm (1975 – 1979). Năm 1979, Tòa án Thương mại liên bang Hoa Kỳ tuyên bố phương thức kinh doanh BHĐC mà Amway áp dụng không phải là “kim tự tháp ảo” và được chấp nhận về mặt luật pháp. Từ đó dẫn đến sự ra đời lần đầu tiên những quy định pháp lý điều chỉnh phương thức BHĐC.

Hệ thống luật pháp ở Hoa Kỳ là kết quả quá trình lịch sử phát triển từ các chế độ thuộc địa đi lên thể chế liên bang. Sau khi chiến tranh giành độc lập kết thúc, các tiểu bang (thuộc địa cũ) chọn gia nhập vào liên bang (hợp chúng quốc) để tạo nên một quốc gia mới. Trong quá trình thương lượng giữa 13 tiểu bang đầu tiên khi lập quốc và viết nên Hiến pháp, các tiểu bang muốn duy trì chính phủ và luật riêng của mình, và chỉ đồng ý bàn giao một số quyền nhất định cho chính quyền liên bang. Không nằm ngoài quy luật đó, về quan điểm xây dựng pháp luật điều chỉnh hoạt động kinh doanh đa cấp, chính phủ Hoa Kỳ không ban hành một đạo luật riêng biệt nào quản lý hoạt động kinh doanh đa cấp. Các công ty BHĐC hoạt động ở bang nào sẽ tuân thủ các quy định pháp luật tại bang đó. Ngoài ra, những công ty này cũng phải tuân thủ quy định của Cục Quản lý Dược liên bang về thông tin được phép công bố trên nhãn mác sản phẩm. Đồng thời, các công ty BHĐC ở Hoa Kỳ phải thực hiện các nghĩa vụ về kinh tế như nộp thuế ở mỗi bang họ hoạt động.

Về nguyên tắc chung đối với hoạt động kinh doanh đa cấp tại Hoa Kỳ, Hiệp hội bán hàng trực tiếp Hoa Kỳ đã ban hành Bộ Tiêu chuẩn đạo đức của hiệp hội. Bộ Tiêu chuẩn này là một hệ thống các chỉ dẫn quy định cách thức hoạt động đối với một tổ chức và các thành viên của tổ chức khi tiến hành các hoạt động chuyên môn, nghiệp vụ, bao gồm những nguyên tắc về hành vi áp dụng trong phạm vi một tổ

chức, doanh nghiệp, có tác dụng hướng dẫn hành vi của các thành viên tổ chức khi ra quyết định và hành động. Các quy định về đạo đức, về hành vi trong Bộ tiêu chuẩn này sẽ đặt ra những nguyên tắc mà các công ty bán hàng trực tiếp phải tuân thủ trong quá trình hoạt động.

Sau một số vụ việc có liên quan tới hình thức lừa đảo theo mô hình kim tự tháp ảo bị xử lý theo luật an ninh, nhiều Bang đã xây dựng và ban hành các quy định pháp lý khác nhau nhằm chống mô hình kim tự tháp ảo dưới nhiều dạng văn bản khác nhau. Các đạo luật ở các Bang đều có quy định chống mô hình kim tự tháp ảo và một số hình thức BHĐC vi phạm khác. Một số bang như New Mexico và Nam Dakota mặc dù trước đó chấp nhận các quy định về BHĐC nhưng sau đó nhận thấy việc quản lý hành chính hoạt động thực thi các quy định này là một khó khăn cho chính quyền Bang, vì vậy đã bãi bỏ yêu cầu đăng ký BHĐC tại đây. Tại Hoa Kỳ, có tổng số 5 Bang ban hành Luật quản lý đặc biệt các công ty BHĐC, bao gồm Massachusetts, Georgia, Louisiana, Wyoming và Maryland.

Như vậy, mặc dù tại một quốc gia có môi trường kinh doanh tự do như Hoa Kỳ, hoạt động BHĐC vẫn bị đặt dưới tầm kiểm soát một cách chặt chẽ của pháp luật tại các Bang bởi mặc dù có nhiều ưu điểm nhưng hoạt động này luôn tiềm ẩn biến tướng sang nhiều hình thức vi phạm khác nhau có thể gây ảnh hưởng lớn tới xã hội nói chung và người tiêu dùng nói riêng. Điển hình của sự kiểm soát chặt chẽ này là việc một số Bang như đã nêu ở trên thậm chí đã bãi bỏ yêu cầu đăng ký BHĐC tại các Bang này.

1.2. Trung Quốc

Quan điểm về xây dựng quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động BHĐC tại Trung Quốc thay đổi theo các giai đoạn phát triển của ngành công nghiệp bán hàng trực tiếp tại quốc gia này. Sự phát triển của ngành công nghiệp bán hàng trực tiếp tại Trung Quốc gồm 4 giai đoạn:

- Từ năm 1990-1993: giai đoạn bán hàng tấp cាប់ bắt đầu xuất hiện tại Trung Quốc với sự góp mặt của các công ty từ Hoa Kỳ như Avon, Sunrider và Amway. Thời điểm này không có công ty Trung Quốc nào tham gia vào ngành công nghiệp này, chưa có chính sách quản lý và văn bản pháp luật điều tiết ngành này.

- Từ năm 1994-1998: Thời kỳ này được coi là giai đoạn bùng nổ của hoạt động bán hàng đa cấp Ngành công nghiệp phát triển tự do và chưa có văn bản quản lý nhà nước. Trong thời gian này, đầu tư nước ngoài, đặc biệt là việc các công ty Đài Loan đã gia nhập ngành công nghiệp bán hàng trực tiếp cùng với sự tiếp nối

của các công ty trong nước. Vì vậy thị trường trở nên phức tạp và bắt đầu có sự can thiệp của nhà nước Trung Quốc. Cơ quan quản lý bắt đầu xây dựng các chính sách văn bản pháp luật để quản lý thị trường này. Tổng cục Quản lý công nghiệp và thương mại Trung Quốc (SAIC) ban hành Thông báo cấm hoạt động tiếp thị đa cấp trái pháp luật (Notice for Forbidding the Illegal Activities of Multi-level Chuanxiao) vào ngày 11 tháng 4 năm 1994; Thông báo về việc kiểm tra hoạt động tiếp thị đa cấp trái pháp luật (Notice for Checking Illegal Activity of Multi-level Chuanxiao) vào ngày 22 tháng 9 cùng năm và Thông báo chấm dứt việc phát triển hoạt động BHĐC bất chính do Văn phòng Chính phủ Trung Quốc ban hành vào ngày 22 tháng 9 năm 1995. Trung Quốc không cấp giấy phép hoạt động cho những công ty kinh doanh đa cấp mới vào năm 1995. SAIC tiến hành điều tra những công ty BHĐC đang hoạt động. Kết quả điều tra của SAIC cho phép 57 công ty được tiếp tục BHĐC và 5 công ty khác thực hiện bán hàng đơn cấp đến tháng 10 năm 1996.

Tuy nhiên sau đó SAIC đã soạn thảo Quy định về kiểm tra và thanh lọc các công ty BHĐC và cho phép 41 công ty bắt đầu kinh doanh kiểu đa cấp lần đầu tiên. Quy định được ban hành vào ngày 10 tháng 1 năm 1997 gồm các quy định chi tiết đối với hoạt động bán hàng trực tiếp để thiết lập trật tự thị trường và nghiêm cấm các hành vi vi phạm trong bán hàng trực tiếp. Có thể tóm tắt mục tiêu của văn bản này như sau: cho phép sự xuất hiện, khống chế sự phát triển và quản lý chặt chẽ hoạt động bán hàng trực tiếp và giám sát cẩn thận các nơi thí điểm.

- Giai đoạn thứ ba là giai đoạn chuyển giao. Giai đoạn này diễn ra từ năm 1998 đến 2005. Mô hình bất chính của các công ty BHĐC và mô hình kiểu kim tự tháp gây bất ổn xã hội. Bởi vậy Trung Quốc coi BHĐC là hành vi kinh doanh phi pháp và cấm hoàn toàn hoạt động này.

Các chính sách lần lượt được Trung Quốc ban hành trong thời kỳ này là:

+ Văn bản về việc cấm hoạt động kinh doanh đa cấp Chuanxiao do SAIC ban hành ngày 18 tháng 4 năm 1998;

+ Thông báo cấm hoạt động kinh doanh đa cấp Chuanxiao do chính phủ Trung Quốc ban hành vào ngày 21 tháng 4 năm 1998, quy định chấm dứt tất cả hoạt động BHĐC;

+ Thông báo về việc chuyển đổi phương thức bán hàng của công ty kinh doanh đa cấp có vốn đầu tư nước ngoài do 3 Bộ phối hợp ban hành tháng 6 năm 1998. Từ thời điểm này, hoạt động BHĐC bị cấm hoàn toàn ở Trung Quốc.

Không lâu sau đó, Chính phủ Trung Quốc đã ban hành một thông báo khác yêu cầu các công ty BHĐC có vốn đầu tư nước ngoài chỉ được phép hoạt động tại các cửa hàng cố định. Từ thời điểm đó, hình thức BHĐC cần phải đáp ứng các yêu cầu nghiêm khắc hơn về tư cách đạo đức và yêu cầu về hình thức tổ chức...Chỉ còn 10 công ty BHĐC vốn đầu tư nước ngoài được chấp nhận, trong đó có Công ty Amway và Công ty Avon.

- Giai đoạn thứ tư là từ sau 2005 đến nay: đây là giai đoạn tái hoạt động. Sau năm 2005, vào thời điểm Trung Quốc gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO), các quy định về cấm kinh doanh BHĐC nói trên vi phạm công ước về tự do thương mại của WTO, Trung Quốc bước đầu nói lỏng quản lý BHĐC. Với hai Nghị định về quản lý bán hàng trực tiếp và nghiêm cấm BHĐC bất chính cùng với một số văn bản pháp luật khác, Trung Quốc về cơ bản đã xây dựng nền tảng pháp lý cho hoạt động bán hàng trực tiếp ở nước này.

Cách tiếp cận điều chỉnh của Trung Quốc đối với loại hình kinh doanh đa cấp cho thấy những bước đi hết sức thận trọng của các nhà lập pháp Trung Quốc, thể hiện rõ nét nhất ở Quy định về kiểm tra và thanh lọc các công ty BHĐC năm 1997. Đồng thời, tiến trình phát triển trên cũng cho thấy các hậu quả về xã hội đã tác động tới việc thiết lập chính sách quản lý hoạt động BHĐC tại Trung Quốc như thế nào. Quan điểm chung về quản lý hoạt động BHĐC tại Trung Quốc được thể hiện rất thật chặt và đưa ra các yêu cầu rất khắt khe và nghiêm khắc đối với không chỉ các Công ty muốn kinh doanh theo phương thức BHĐC mà còn khắt khe đối với những cá nhân muốn trở thành phân phối viên/ người tham gia trong các công ty đa cấp này.

1.3. Hàn Quốc

Quy định về BHĐC tại Hàn Quốc nằm tại Chương 3, Luật Bán hàng tận cửa. Kể từ khi ra đời vào năm 1995, Luật Bán hàng tận cửa của Hàn Quốc hiện nay đã có nhiều sửa đổi, đặc biệt là trong phần quản lý BHĐC, các quy định đã được siết chặt hơn rất nhiều. Quan điểm siết chặt quản lý đối với hình thức kinh doanh đa cấp tại Hàn Quốc được thể hiện qua nhiều quy định cụ thể trong Luật, ví dụ như quy định về những trường hợp không được đăng ký BHĐC, hạn chế về giá của hàng hóa trong BHĐC, các hành vi bị cấm trong quá trình kinh doanh đa cấp, quy định về thu hồi giấy phép kinh doanh...Các quy định này sẽ được phân tích kỹ hơn tại các phần sau của nghiên cứu.

1.4. Đài Loan

Hoạt động BHĐC xuất hiện tại Đài Loan từ thập niên 70 của thế kỷ 20. Vào thời điểm hoạt động này bắt đầu xuất hiện có những vi phạm lường gạt xảy ra, làm tổn hại lợi ích kinh tế của người tiêu dùng. Vụ việc nổi tiếng có tên gọi “Hội Chuột – Rat Club” năm 1981 trong đó số người bị hại lên tới hơn một vạn người, nợ xấu lên đến hơn 400 triệu Đài tệ. Vụ việc này không những đã ảnh hưởng nhiều tới lòng tin của người dân vào BHĐC mà còn đặt ra vấn đề cần có quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động này.

Tháng 1 năm 1991, Đài Loan thông qua “Luật Thương mại lành mạnh”, sau đó công bố “Quy chế giám sát BHĐC” (Supervisory Regulations Governing Multi-level sales), đây là những văn bản pháp lý đầu tiên trực tiếp điều chỉnh hoạt động BHĐC tại Đài Loan và cũng từ đây hoạt động BHĐC đã có cơ sở pháp lý để tồn tại một cách hợp pháp. Luật Thương mại lành mạnh Đài Loan ra đời với nhiều mục đích, không chỉ nhằm bảo đảm cạnh tranh lành mạnh trên thị trường mà còn nhằm duy trì trật tự cạnh tranh, bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng và thúc đẩy tính ổn định và sự thịnh vượng của toàn bộ nền kinh tế. Tương tự Luật Cạnh tranh Việt Nam, Luật Thương mại lành mạnh Đài Loan điều chỉnh các hành vi hạn chế cạnh tranh, hành vi thương mại lành mạnh và hoạt động BHĐC. Điều 23 của Luật Thương mại lành mạnh quy định về BHĐC, “Quy chế giám sát BHĐC” có giá trị như một nghị định hướng dẫn Điều 23 của Luật Thương mại lành mạnh.

Quan điểm về điều chỉnh hoạt động BHĐC của Đài Loan cũng được thể hiện rõ qua những lần sửa đổi Luật Thương mại lành mạnh và Quy chế giám sát BHĐC. Kể từ khi ra đời đến nay, Luật Thương mại lành mạnh đã trải qua 5 lần sửa đổi vào các năm 1999, 2000, 2002, 2010 và 2011, nhưng chỉ lần sửa đổi vào năm 1999 là có liên quan trực tiếp tới Điều 23 – điều khoản quy định về BHĐC (bổ sung vấn đề liên quan tới một số quyền của người tham gia mạng lưới BHĐC), các lần sửa đổi còn lại không có vấn đề liên quan đến điều 23 này. Có thể nói Luật Thương mại lành mạnh và Quy chế giám sát BHĐC Đài Loan năm 1992 đặt nền móng cho việc quản lý hoạt động BHĐC tại Đài Loan, tuy nhiên đây là những quy định hết sức sơ khai với các yêu cầu đơn giản, bước đầu đưa ra các định nghĩa về BHĐC bất chính, một số nghĩa vụ cơ bản của doanh nghiệp BHĐC đối với cơ quan có thẩm quyền (nghĩa vụ thông báo) và đối với người tham gia (nghĩa vụ cung cấp thông tin đầy đủ trung thực). Quy chế giám sát BHĐC 1992 chỉ quy định 8 điều, trong đó nhấn mạnh về nghĩa vụ của doanh nghiệp BHĐC. Sự sửa đổi Quy chế giám sát BHĐC trong năm 1999 cho thấy một sự khác biệt tương đối lớn, trước hết về quy mô của

Quy chế, số điều quy định đã tăng lên 26 điều, trong đó bổ sung thêm điều về quy định nghĩa vụ đối với nhà nước của doanh nghiệp đa cấp, bổ sung hành vi bị cấm của doanh nghiệp đa cấp, bổ sung về quy định đào tạo người tham gia về các văn bản pháp luật, bổ sung quy định về thanh tra hoạt động BHĐC... Bản Quy chế giám sát BHĐC sửa đổi gần đây nhất là năm 2012, trong đó bổ sung một số yêu cầu về minh bạch tài chính, loại trừ quyền tham gia BHĐC của người không đủ năng lực hành vi dân sự...

Như vậy, pháp luật Đài Loan cũng tiếp cận điều chỉnh hoạt động BHĐC này giống như cách tiếp cận của nhiều quốc gia khác, đó là hướng tiếp cận đưa ra các quy định để điều tiết, cấm các hành vi BHĐC phi pháp có tác động xấu tới xã hội chứ không tiếp cận theo hướng cấm hoàn toàn phương thức kinh doanh này. So với quan điểm tiếp cận của một số quốc gia đã phân tích tại phần trên, quan điểm tiếp cận của Đài Loan đối với hoạt động BHĐC có chiều hướng “nhẹ nhàng” hơn và không quá chú trọng vào khâu “tiền kiểm” (siết chặt các quy định nhằm hạn chế việc đăng ký BHĐC của doanh nghiệp) mà chú trọng hơn vào việc đảm bảo quyền lợi của người tham gia trong tiến trình BHĐC.

1.5. Nhật Bản

Năm 1976, Nhật Bản đã ban hành Luật các giao dịch thương mại (Specified Commercial Transactions Law) với mục đích bảo vệ quyền lợi người mua, hướng tới sự phù hợp, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp phân phối hàng hóa, doanh nghiệp cung cấp dịch vụ bằng cách đảm bảo công bằng trong giao dịch. Những giao dịch do Luật điều chỉnh bao gồm bán hàng tận cửa (Door-to-door sales), bán hàng qua email, bán hàng qua điện thoại (Telemarketing), BHĐC (Multilevel marketing transaction), cung cấp một chuỗi dịch vụ liên tục. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, Luật đã phải điều chỉnh nhiều lần để phù hợp hơn nữa với thực tế, tạo điều kiện phát triển ổn định nền kinh tế quốc gia. Tương tự với quan điểm tiếp cận của Đài Loan, cách tiếp cận của Nhật Bản đối với hình thức kinh doanh đa cấp không quá khắt khe, Luật không đưa ra những quy định “tiền kiểm” (quy định đối với các điều kiện doanh nghiệp phải đáp ứng trước khi muốn kinh doanh theo hình thức đa cấp) đối với doanh nghiệp muốn kinh doanh theo hình thức đa cấp.

1.6. Singapore

Quan điểm tiếp cận đối với phương thức BHĐC tại Singapore được thể hiện một cách rõ ràng trước hết qua tên gọi của luật điều chỉnh hoạt động BHĐC tại quốc gia này. Luật (cấm) BHĐC và bán hàng hình tháp – Multi-level marketing and

pyramid selling (prohibition) Act được Bộ Tài Chính Singapore ban hành năm 1973. Như vậy, kể từ thời điểm ban hành Luật cấm trên, những nhà lập pháp Singapore đã thể hiện quan điểm cấm hoàn toàn đối với mọi hình thức BHĐC. Tuy nhiên, trong quá trình thực thi, Luật (cấm) BHĐC và bán hàng hình tháp đã được chỉnh sửa vào năm 2000, trong đó có quy định một số trường hợp bán hàng theo chuỗi và hệ thống (có bản chất là BHĐC) do chính phủ quy định là các hình thức bán hàng hợp pháp, được loại trừ không áp dụng Luật cấm trên. Song song với sự sửa đổi này, Singapore đã ban hành Lệnh (các chuỗi và hệ thống được loại trừ) BHĐC và bán hàng kim tự tháp 2000 – Lệnh có nội dung hướng dẫn chi tiết cho một số trường hợp bán hàng theo phương thức đa cấp nhưng không bị coi là “bán hàng kim tự tháp”. Như vậy, kể từ thời điểm ban hành Lệnh (các chuỗi và hệ thống được loại trừ) BHĐC và bán hàng kim tự tháp 2000, Singapore đã thể hiện quan điểm nới lỏng hơn đối với việc quản lý hoạt động BHĐC, đồng thời thể hiện quan điểm muốn thúc đẩy môi trường pháp lý thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động hợp pháp.

2. Hệ thống các quy định điều chỉnh hoạt động BHĐC tại một số quốc gia

2.1. Hoa Kỳ

2.1.1. Quy định chung áp dụng đối với các công ty là thành viên của Hiệp hội bán hàng trực tiếp Hoa Kỳ

Như đã nêu tại phần trên, chính phủ Hoa Kỳ không ban hành một đạo luật riêng biệt nào quản lý hoạt động kinh doanh đa cấp, các công ty BHĐC hoạt động ở bang nào sẽ tuân thủ các quy định pháp luật tại bang đó. Tuy nhiên, về mặt nguyên tắc chung, hiệp hội bán hàng trực tiếp Hoa Kỳ đã ban hành Bộ tiêu chuẩn đạo đức (Code of ethics, Business ethics) gồm các quy định chung về đạo đức, hành vi mà các công ty bán hàng trực tiếp là thành viên của hiệp hội sẽ phải tuân thủ trong quá trình hoạt động.

Điều A.1. của Bộ tiêu chí quy định như sau:

Không một công ty thành viên nào của hiệp hội được phép thực hiện bất kỳ hành vi gian dối, vi phạm pháp luật, hành vi tuyển dụng người trái phép hoặc hành vi gian dối và trái đạo đức với người tiêu dùng. Các công ty thành viên phải đảm bảo không có bất kỳ tuyên bố nào được đưa ra mà có thể gây nhầm lẫn cho người tiêu dùng hoặc người sẽ trở thành người bán hàng.

Tiếp theo, Mục A.8 của Bộ tiêu chí quy định về “quảng cáo liên quan đến thu nhập” như sau: “Không một công ty thành viên nào được phép quảng cáo gây hiểu nhầm về thu nhập thực tế hoặc thu nhập tương lai từ việc bán hàng của những người tham gia bán hàng trực tiếp. Bất kỳ thông tin nào về thu nhập hoặc doanh số được công ty thành viên nêu ra phải dựa vào số liệu có ghi trong sổ sách”. Quy định về việc đưa thông tin liên quan đến doanh thu này cũng được quy định trong bộ tiêu chuẩn đạo đức của Hiệp hội bán hàng trực tiếp toàn cầu, các công ty không được phép đưa thông tin gây nhầm lẫn về thu nhập thực tế của người bán hàng trực tiếp trong hệ thống công ty của họ.

Ngoài ra, Bộ Tiêu chí đạo đức cũng đưa ra các điều khoản liên quan đến điều kiện trong hợp đồng bán hàng ký kết giữa công ty và người bán hàng, trách nhiệm của công ty trong trường hợp người bán hàng rút khỏi công ty bán hàng trực tiếp. Các công ty phải có trách nhiệm áp dụng quy trình xử lý khiếu nại của người bán hàng, phải chịu trách nhiệm khi người bán hàng của họ vi phạm những điều lệ của Bộ tiêu chí đạo đức này. Hiện nay Hiệp hội Bán hàng trực tiếp Hoa Kỳ có 200 thành viên gồm các công ty BHĐC có doanh số đứng đầu toàn cầu, góp phần tạo giá trị tăng trưởng liên tục cho ngành công nghiệp này trong bối cảnh nền kinh tế thế giới đang suy thoái.

2.1.2. Quy định tại các Bang

Tại các Bang, quy định quản lý các công ty BHĐC nằm trong các quy định chống mô hình kim tự tháp hoặc mô hình mắt xích bất tận. Ngôn ngữ trong các quy định pháp luật này tương tự nhau.

Quy định về Mô hình tiên cử chuỗi nằm trong điều 327 của Bộ Luật hình sự California như sau: “Bất kỳ cá nhân mà tạo ra hoặc điều hành hay có ý định tổ chức bất kỳ mô hình tiên cử chuỗi đều là phạm tội. Pháp luật Bang California định nghĩa “chuỗi mắt xích” là bất cứ hình thức nào trong đó có sự phân bố lợi nhuận khi mà người tham gia trả tiền hoặc bằng giá trị khác nào đó để có cơ hội nhận hoa hồng từ việc giới thiệu một hay nhiều hơn một cá nhân khác tham gia và mô hình; hoặc là họ trả tiền để nhận cơ hội hưởng hoa hồng khi một người cấp dưới đã được họ giới thiệu vào mạng lưới tiếp tục giới thiệu người khác tham gia vào mô hình này.”

Luật pháp Bang Oregon coi hành vi một cá nhân tổ chức hoặc điều hành một mô hình kinh doanh kiểu “câu lạc bộ kim tự tháp” là hành vi thương mại vi phạm pháp luật bang này. Điểm r mục 1 định nghĩa cụ thể về câu lạc bộ hình kim tự tháp (pyramid club) như sau:

Câu lạc bộ hình kim tự tháp nghĩa là một cách bán hàng trong đó một cá nhân nào đó, dựa vào những điều kiện mà người đó đã đầu tư, được đảm bảo quyền hoặc được cho phép tuyển dụng một hoặc nhiều hơn những người tham gia cấp dưới, đổi lại họ sẽ nhận được lợi nhuận. Những người tham gia cấp dưới được thủ lĩnh cấp trên hứa hẹn các quyền lợi đầu tư và có thể tiếp tục lôi kéo những người khác tham gia dưới những điều kiện như vậy. Mô hình này bao gồm những hình thức bán hàng không liên quan đến việc bán hoặc phân phối bất kỳ sản phẩm thực tế hay dịch vụ nào. Ngay cả nếu họ giới hạn về số người tham gia hoặc đưa thêm các điều kiện khác bên cạnh điều kiện phải tuyển người cấp dưới tham gia để được hưởng lợi thì bản chất của mô hình này không thay đổi. Khoản đầu tư ở đây có thể hiểu là việc mua, hoặc trả một số tiền, hoặc tài sản cố định, tài sản không cố định, hứa hẹn mở đại lý, cơ hội kinh doanh hoặc dịch vụ nhưng không bao gồm công cụ hỗ trợ bán hàng để bán hàng và không phải là bán lại.

Nhìn chung, các quy định cấm mô hình kim tự tháp và mô hình tiến cử chuỗi cấm việc trả tiền để có thể tuyển người khác trong khi hoa hồng không liên quan đến việc bán sản phẩm hoặc dịch vụ. Khái niệm này không rõ ràng và dẫn đến sự không thống nhất trong nhiều trường hợp. Quy định pháp luật chưa rõ ràng này gây khó khăn trong việc áp dụng chính sách quản lý các hình thức kinh doanh này.

Cũng theo quy định tại Bang này, các khoản lợi nhuận sau bị cấm: (1) Một khoản phí cụ thể để có quyền tham gia vào kinh doanh đa cấp; (2) bán với giá chênh lệch cao trong đó khoản giá chênh lệch được coi là khoản tiền thưởng trái luật; (3) bắt buộc mua trước lượng hàng hóa ban đầu với một số lượng lớn trong đó lượng hàng hóa thừa bị coi là điều kiện để cá nhân mua để đầu tư để có thể tham gia vào mạng lưới; (4) khi được hiểu là người mua chỉ mua sản phẩm để mua cơ hội và (5) khoản tiền bị nghiêm cấm thu là số tiền sử dụng để mua một bộ giới thiệu sản phẩm

Doanh số hoặc lợi nhuận không liên quan đến việc bán hàng có thể là tiền thưởng có được từ việc tuyển dụng; một chương trình trong đó người bảo trợ trả hoa hồng từ số tiền họ thu được từ người tham gia qua việc bán các sản phẩm bất hợp lý; một chương trình trong đó không có chứng cứ thể hiện nhà phân phối bán sản phẩm ngoài mạng lưới.

Tại Hoa Kỳ, có tổng số năm Bang ban hành luật quản lý đặc biệt đối với các công ty BHĐC, gồm: Georgia, Louisiana, Maryland, Massachusetts và Wyoming. Những qui định trong luật của các bang nói trên đưa ra những hạn chế đối với hoạt động của công ty BHĐC. Một trong số đó là yêu cầu mua lại, đây là yêu cầu đảm bảo cho nhà phân phối được quyền chấm dứt hợp đồng với bất kỳ lý do nào tại bất

kỳ thời điểm nào và yêu cầu công ty phải mua lại số hàng tồn đọng và các tài liệu hỗ trợ kinh doanh từ nhà phân phối đó với mức giá không thấp hơn 90% giá sau thuế ban đầu, nhưng nhà phân phối phải chịu phần phí gửi trả lại hàng. Ngoài ra, 5 bang này nghiêm cấm các công ty quảng cáo về thu nhập mà nhà phân phối sẽ hoặc có thể đạt được bằng đô la Mỹ. Bang Texas và Oklahoma qui định về yêu cầu mua lại trong vòng 12 tháng với 90% của giá trị bán. Bang Louisiana đưa ra yêu cầu mua lại trong thời hạn 12 tháng. Texas coi hành vi kinh doanh theo mô hình kim tự tháp là một trong những hành vi thương mại gian dối, phi pháp. Sản phẩm của kinh doanh đa cấp theo mô hình kim tự tháp bị cấm tại bang Texas bao gồm hàng hóa và dịch vụ (Điểm 4 Mục 17.461 Pyramid Promotional Scheme). Mô hình kinh doanh đa cấp là một kế hoạch kinh doanh theo hình thức một cá nhân sẽ trả tiền cho việc có được cơ hội để nhận hoa hồng phát sinh chủ yếu từ việc giới thiệu người khác tham gia vào mạng lưới hơn là bán sản phẩm.

Luật pháp về BHĐC tại Bang Georgia chú trọng đến việc định nghĩa các khái niệm quan trọng thường xuất hiện trong các giao dịch của hoạt động BHĐC. Trong Luật của Bang này, một công ty phân phối đa cấp có thể là cá nhân, công ty, tổ chức hoặc bất kỳ đơn vị kinh doanh bán hoặc phân phối hàng hóa hoặc dịch vụ thông qua đại lý độc lập, nhà phân phối hoặc đối tác ở các cấp bậc khác nhau trong đó có các thành viên có thể tuyển dụng người tham gia khác; trong đó có thù lao, hoa hồng, tiền thưởng, tiền trả lại, lãi cổ tức hoặc các hình thức hoa hồng khác được trả cho việc bán sản phẩm hoặc cho thành tích tuyển dụng của những người tham gia cấp dưới. Luật của Georgia không xếp đại lý bảo hiểm, bất động sản, kinh doanh chứng khoán vào danh mục kinh doanh theo mô hình đa cấp. Theo quy định của Bang Georgia, đối tượng của kinh doanh đa cấp bao gồm cả hàng hóa và dịch vụ.

Luật của Bang Georgia không có phép công ty BHĐC cũng như người tham gia thực hiện những việc sau đây:

- (1) Tổ chức hoặc tham gia trực tiếp hoặc gián tiếp vào bất kỳ chương trình tiếp thị nào trong đó người tham gia nhận được lợi ích tài chính chủ yếu từ việc tuyển dụng liên tục người khác tham gia vào mạng lưới này và doanh số bán hàng cho người không phải là thành viên không phải là yếu tố để tạo nên tăng trưởng kinh doanh cho người tham gia
- (2) Trả hoặc hứa sẽ trả tiền hoặc những khoản lợi nhuận, phí, hoa hồng cho bất kỳ thành viên của một mô hình BHĐC hoạt động dựa vào việc tuyển người tham gia vào mạng lưới;

Công ty BHĐC không được quảng cáo một cách gián tiếp hoặc trực tiếp về khả năng đạt được lợi nhuận của người tham gia cũng như không được quảng cáo rằng người tham gia đều thành công.

Quy định của Alabama: Theo Luật qui định về hành vi thương mại vi phi pháp bang Alabama ban hành năm 1993, tại Mục 8-9-15, những hành vi “tiến cử chuỗi”, “mô hình kinh doanh kiểu kim tự tháp”, “đưa thông tin gian dối về lợi nhuận” là hành vi thương mại gian dối, phạm pháp và được quy định tại điểm (18), (19), (20) phân định nghĩa hành vi thương mại phi pháp cụ thể như sau:

(18) sử dụng hoặc tham gia một kế hoạch kinh doanh “tiến cử chuỗi”- (chain referral sales) có liên quan đến giới thiệu, chào hàng để bán, kinh doanh hoặc chào bán sản phẩm có giá trị bao gồm kỹ thuật bán hàng, kế hoạch kinh doanh, hoặc hợp đồng hoặc cam kết trong đó người mua được mời mua một cơ hội để mua sản phẩm có liên quan đến điều kiện người bán hàng hứa hoặc tiết lộ cho người mua biết rằng họ sẽ có quyền hưởng hoa hồng hoặc thù lao dưới bất kì hình thức nào cho việc nói cho người bán hàng danh tính của những người mua khác sau này, nếu việc nhận được hoa hồng hoặc thù lao này là sự kiện xảy ra sau thời điểm người mua mua sản phẩm hoặc sản phẩm trí tuệ;

(19) Bán hoặc chào bán cách trực tiếp hoặc gián tiếp đi kèm theo việc bán sản phẩm hoặc dịch vụ cơ hội trở thành thành viên của một hệ thống kinh doanh kiểu kim tự tháp. Hệ thống kinh doanh kiểu kim tự tháp là bất kỳ kế hoạch kinh doanh hoặc sự tổ chức để bán hoặc phân phối sản phẩm, dịch vụ, tài sản khác trong đó được trả số tiền hoa hồng dựa vào việc người đó giới thiệu thêm người khác tham gia và không tương ứng với doanh số bán sản phẩm, dịch vụ. Hoa hồng không bao gồm số tiền bán hàng của tài liệu giới thiệu công ty và không phải là doanh thu bán lại của các sản phẩm giá trị ít hơn 100 đô la Mỹ;

(20) Trong bất kỳ kế hoạch tiếp thị được người bán hàng xúc tiến, bất kỳ việc đưa thông tin gian dối bằng cách trực tiếp hoặc gián tiếp trong kế hoạch tiếp thị này, là thông tin không đúng về thu nhập hoặc kết quả thu nhập, hoặc đưa thông tin gian dối về bản chất thị trường của sản phẩm hoặc dịch vụ, hoặc cả hai, hoặc đưa thông tin không đầy đủ hoặc sai lệch về việc người bán hàng sẽ mua lại một phần hoặc toàn bộ hàng hóa dịch vụ hoặc không thể thực hiện dịch vụ trong khoảng thời gian đã cam kết.

Kế hoạch tiếp thị được người bán hàng xúc tiến (seller-assited marketing plan) bao gồm bất kỳ kế hoạch kinh doanh, mô hình hoặc hệ thống trong đó người

mua hàng phải mua sản phẩm hoặc dịch vụ cùng với mô hình kinh doanh, kế hoạch kinh doanh đó với mục đích bán lại để nhận được hoa hồng.

Quy định của Bang Louisiana: Điều 361 của Luật bang Louisiana đưa ra các định nghĩa về những điều khoản có thể xuất hiện trong giao dịch đa cấp như bồi thường, kế hoạch kinh doanh, mô hình đa cấp, chính sách mua lại. Theo quy định tài điều 362, quảng bá một mô hình kim tự tháp đa cấp bất chính tại bang này là hành vi vi phạm pháp luật của bang. Chèn tài đối với vi phạm mô hình đa cấp bất chính tại bang Louisiana bao gồm phạt tiền và án hình sự. Điều 363 qui định trường hợp quảng cáo một mô hình kinh doanh đa cấp kiểu kim tự tháp sẽ bị phạt cao nhất là 10 ngàn đô la, hoặc có thể bị giam giữ, hình phạt tù cao nhất là 10 năm tù giam và có thể kèm theo lao động mang tính cưỡng chế.

Pháp luật bang Mississippi: Điều 75-24-53 của Luật bang Mississippi nghiêm cấm hành vi tuyển người tham gia vào mô hình kinh doanh đa cấp bất chính. Theo qui định của điều này, cá nhân bằng cách trực tiếp hoặc thông qua đại diện, không được bán, phân phối, cho thuê hàng hóa, dịch vụ hoặc các tài sản khác cũng như không được chào mời, cố gắng thuyết phục người khác tham gia vào một mô hình kinh doanh đa cấp bất chính.

Định nghĩa bán hàng theo mô hình kim tự tháp bao gồm bất kỳ kế hoạch kinh doanh hoặc mô hình kinh doanh để bán hoặc phân phối sản phẩm, dịch vụ hoặc tài sản khác trong đó một cá nhân để nhận được thưởng cho cơ hội để nhận được tiền thưởng nhưng tiền thưởng này không dựa vào doanh số hoặc số lượng sản phẩm, dịch vụ hoặc các tài sản khác mà họ đã bán hoặc phân phối hoặc họ đã phân phối cho cá nhân khác để bán lại cho người tiêu dùng mà tiền thưởng này dựa vào việc xúi giục người khác tham gia vào mạng lưới, không tính tới những người tham gia khác trong cùng một kế hoạch kinh doanh đa cấp.

Quy định tại Bang Illinois: Luật bảo vệ người tiêu dùng của bang Illinois định nghĩa “mô hình bán hàng kiểu kim tự tháp” (pyramid sales scheme) là “bất kỳ kế hoạch hoặc sự tổ chức kinh doanh trong đó một cá nhân trả tiền có cơ hội nhận được lợi ích bằng tiền hoặc bằng các giá trị khác, mà những lợi ích này chủ yếu dựa vào việc giới thiệu, dụ dỗ người khác tham gia vào kế hoạch hoặc mô hình kinh doanh này, không tính đến số lượng người tham gia; lợi ích họ nhận được không phụ thuộc vào số lượng hoặc doanh số bán hàng hóa, dịch vụ đã bán cho người khác để sau đó bán tiếp cho người tiêu dùng. Mô hình kinh doanh kiểu kim tự tháp cũng vi phạm Luật về hành vi thương mại gian dối và lừa đảo người tiêu dùng của bang Illinois. Cơ quan thực thi Luật này là Cơ quan phụ trách tư pháp của bang Illinois chịu trách

nhiệm thực thi Luật trên. Đạo luật này cho phép cơ quan tư pháp của bang này yêu cầu tòa án áp mức phạt dân sự giá trị 50 ngàn đô la Mỹ đối với vi phạm.

Luật về BHĐC và bán hàng theo mô hình kim tự tháp của Bang Wyomin: Luật này xây dựng một khái niệm về công ty BHĐC. Tuy nhiên định nghĩa về công ty BHĐC của bang Wyomin không nêu địa điểm thực hiện giao dịch mà tập trung nói về tính chất trả hoa hồng theo các cấp và việc tuyển dụng người tham gia vào mạng lưới. Ngoài ra Luật này nêu những khái niệm định nghĩa về hoạt động bán hàng qua giới thiệu, tiến cử chuỗi. Hành vi kinh doanh kiểu tiến cử chuỗi hoặc bán hàng qua giới thiệu bị cấm (Điều 40-3-103).

Luật của bang Wyomin yêu cầu công ty BHĐC phải đưa vào trong hợp đồng với người tham gia điều khoản về chấm dứt hợp đồng. Người tham gia có thể chấm dứt hợp đồng vào bất kỳ thời điểm nào sau khi họ gửi thông báo viết tay tới công ty thông báo chấm dứt hợp đồng. Khi mà người tham gia đã mua hàng tại thời điểm hợp đồng vẫn còn hiệu lực, công ty BHĐC có nghĩa vụ mua lại số hàng hóa chưa được sử dụng mà vẫn có thể bán lại được. Giá mua lại không được thấp hơn 90% của tổng chi phí sau khi hạch toán (net cost) của người trả lại hàng, có tính toán đến các doanh số nếu phát sinh trước khi người tham gia chấm dứt hợp đồng.

Công ty BHĐC cũng như người tham gia không được yêu cầu người tham gia mua sản phẩm hoặc dịch vụ hoặc yêu cầu họ trả tiền để tham gia vào chương trình BHĐC trừ phi công ty đồng ý trong hợp đồng việc mua lại tất cả các sản phẩm có thể bán được ở mức giá không thấp hơn 90% tổng chi phí mua của người tham gia, đồng ý sẽ trả lại không thấp hơn 90 % tổng chi phí sau thuế của dịch vụ mà người tham gia đã mua, hoàn tiền không thấp hơn 90% bất kỳ khoản tiền mà người tham gia đã trả để được quyền tham gia mạng lưới.

Giống như qui định của bang Georgia, pháp luật về BHĐC của bang Wyomin không khuyến khích công ty BHĐC quảng cáo về lợi nhuận của người tham gia.

2.1.3. Cơ quan xử lý các hành vi BHĐC bất chính cấp liên bang

Cơ quan thực thi pháp luật chống tại mô hình kim tự tháp bất chính, hoặc các vụ án liên quan đến lừa đảo theo mô hình đa cấp tại Hoa Kỳ là Ủy ban thương mại liên bang, Ủy ban Chứng khoán và Ngoại tệ cũng là một trong các cơ quan khác theo dõi những mô hình này, nhận được những thông tin chống lại mô hình có tên là mạng lưới phân phối tài chính trên thực tế bán các cổ phiếu không đăng ký. Bộ Tư pháp Hoa Kỳ (DOJ) hợp tác với những cơ quan điều tra như Cục điều tra liên bang và Cục điều tra buu chính hoa kỳ, là các cơ quan thực hiện tố tụng đối với

hành vi vi phạm kiểu mô hình kim tự tháp, có tính chất vi phạm hình sự xảy ra trong lừa đảo thư tín, lừa đảo cổ phiếu, chứng khoán, và rửa tiền.

Các cơ quan quản lý cấp bang tố tụng lên tòa án cấp bang một cách độc lập dựa vào qui định cụ thể riêng biệt của từng bang có cấm mô hình kim tự tháp bất chính. Bang Georgia cấm mô hình kim tự tháp trong một luật quản lý về cơ hội kinh doanh và BHĐC.

FTC xét xử các vụ việc căn cứ trên Luật t Thương mại liên bang, trong đó nghiêm cấm “hành vi gây ảnh hưởng đến kinh doanh một cách không lành mạnh hoặc gian dối”. Luật Thương mại liên bang cho phép Ủy ban nộp đơn kiện tại tòa án cấp bang và áp dụng một số các biện pháp xử lý bao gồm: khắc phục hậu quả, phong tỏa tài sản, bồi thường cho người tiêu dùng, trách nhiệm của người quản lý tài sản.

Kinh nghiệm xử lý của FTC chống lại mô hình đa cấp bất chính

Pháp luật Hoa Kỳ xử lý vụ án theo hình thức án lệ (case law), FTC đã bắt đầu chú ý đến hoạt động tiếp thị qua mạng từ những năm 1970 do sự nở rộ của hình thức kinh doanh tại gia, BHĐC hoặc bán hàng trực tiếp. Hàng tiêu dùng là sản phẩm phổ biến trong hoạt động tiếp thị giữa các cá nhân, cùng với sự phát triển của BHĐC hợp pháp cũng là sự sinh sôi của mô hình kim tự tháp tuy nhiên các dự thảo pháp luật chống mô hình kim tự tháp đã không được thượng viện thông qua để trở thành một đạo luật riêng biệt. Đến thời điểm hiện nay vẫn không có một luật chống mô hình đa cấp bất chính cấp liên bang ở Hoa Kỳ.

Ủy ban Thương mại Liên bang có thẩm quyền nộp đơn kiện lên tòa án khi họ có căn cứ để cho rằng một hành vi vi phạm pháp luật đã xảy ra. Theo đó, Ủy ban Thương mại có thẩm quyền xem xét một chế tài pháp lý khi họ có căn cứ rằng có một đối tượng đã vi phạm hoặc sẽ vi phạm một qui định trong các luật mà FTC có thẩm quyền thực thi. Ủy ban Thương mại Liên bang có thể yêu cầu Tòa án liên bang cùng điều tra hành vi vi phạm luật, cùng theo dõi quá trình thực hiện thủ tục tố tụng hành chính của FTC để đánh giá một hành vi có vi phạm luật hay không. Tiếp theo, Ủy ban Thương mại Liên bang có thể ban hành một quyết định yêu cầu chấm dứt vô thời hạn hành vi vi phạm luật.

Ủy ban Thương mại Hoa Kỳ không có nghĩa vụ phải chứng minh một cách rõ ràng đối với nội dung quảng cáo bị coi là gây nhầm lẫn. Một thông điệp quảng cáo có tiềm ẩn về gian dối là đủ căn cứ vi phạm. Ngoài ra Ủy ban Thương mại Liên bang dựa vào kinh nghiệm hành chính, kinh nghiệm pháp lý để đánh giá liệu một

thông điệp quảng cáo có gây nhầm lẫn hay đánh lừa không. Một quảng cáo có thể gian dối mặc dù ngôn ngữ thể hiện trung thực vì họ xem xét đến bối cảnh nó được đưa ra. Quảng cáo có thể gian dối nếu thiếu hụt thông tin quan trọng và điều đó ảnh hưởng đến đánh giá và quyết định của người tiêu dùng. Các nguyên tắc này là cơ sở để Ủy ban Thương mại Liên bang quản lý thông tin quảng cáo về thu nhập. Trong các vụ việc liên quan đến quảng cáo gian dối về thu nhập, FTC phải có căn cứ xác minh một công ty hay cá nhân đã đưa ra “quảng cáo quan trọng, thông tin không đầy đủ, hoặc đã thực hiện hành vi có thể đánh lừa người tiêu dùng có nhận thức đầy đủ dựa vào hoàn cảnh”. Phần lớn các quảng cáo có thể đánh lừa người tiêu dùng có nhận thức được xem xét dưới cách nhìn nhận chung của người tiêu dùng hợp lý mà không cần phải phân tích câu chữ của nội dung quảng cáo. Hành vi đưa thông tin không đầy đủ được coi là hành vi vi phạm pháp luật nghiêm trọng nếu việc đó có khả năng khiến người tiêu dùng bị đánh lừa. Một thông tin được coi là quan trọng khi nó bao gồm những thông điệp có thể tác động đến lựa chọn của người tiêu dùng. Trong hoạt động bán hàng trực tiếp, thông tin về thu nhập từ cơ hội kinh doanh là thông tin quan trọng và được Ủy ban thương mại liên bang quan tâm.

Vào ngày 5 tháng 10 năm 2009, Ủy ban Thương mại Liên bang đã công bố thông báo thông qua bản sửa đổi của Hướng dẫn Nguyên tắc Thực hiện Bảo chứng (FTC Guidelines on Endorsements and Testimonials) trong quảng cáo. Hướng dẫn đã được sửa đổi này cập nhật từ hướng dẫn trước với sự quan tâm cụ thể hơn trong việc sử dụng xác nhận đảm bảo (bảo chứng), bình luận, trên trang cá nhân, trong chiến dịch quảng cáo tuyên truyền trực tiếp và trong lĩnh vực truyền thông và có hiệu lực từ ngày 1 tháng 12 năm 2009. Hướng dẫn này bao gồm các nguyên tắc cần phải được áp dụng khi quảng cáo, giới thiệu về sản phẩm.

Hướng dẫn “mới” sẽ tác động lên bán hàng trực tiếp, bán hàng qua mạng lưới, BHĐC và các công ty bán hàng theo nhóm, tuy nhiên có sự mở rộng hơn so với những biện pháp thực thi luật trước của FTC. Hướng dẫn không thay đổi những trách nhiệm của công ty trong quảng cáo đưa ra những thông điệp về thu nhập, thông điệp về sản phẩm. Khi thông điệp về lợi nhuận được phát ngôn, FTC xem xét có gian dối hay không trừ phi chúng được đính kèm công bố xác thực về lợi nhuận trung bình. Khi công bố thông tin về công dụng sản phẩm, FTC yêu cầu công ty đó phải chứng minh tính hợp lý của thông điệp và đăng kèm theo những kết quả tiêu dùng của người sử dụng sản phẩm hoặc dịch vụ. Hướng dẫn này mang tính nguyên tắc (guidelines).

Quy định trong hướng dẫn mới áp dụng cho những phát biểu do người bảo chứng nổi tiếng, nhà phân phối, người sử dụng, hoặc ít phổ biến hơn là phát biểu về công dụng của sản phẩm từ một người tiêu dùng có mối liên hệ với công ty. Về một thông điệp về khả năng lợi nhuận, FTC lập luận rằng bất kỳ những quảng cáo về lợi nhuận của người phân phối, bình luận hoặc kế hoạch giả định về lợi nhuận kiếm được cần phải đi kèm theo đó những liên hệ về số tiền trung bình có được do công ty cung cấp. Rất nhiều công ty thuộc nhóm dẫn đầu đã thực hiện yêu cầu này. Các quy định mới đưa vào một trách nhiệm mới đối với thông điệp từ người phân phối về công dụng của sản phẩm. Khi một người phân phối quảng cáo về kinh nghiệm cá nhân hoặc kinh nghiệm thu nhận được từ dịch vụ hoặc sản phẩm, dưới bất kỳ hình thức truyền thông nào, bao gồm cả truyền thông trên mạng xã hội, nhà phân phối bắt buộc phải tiết lộ mối liên hệ của họ và công ty, và tiết lộ thông tin giới thiệu trung thực về kết quả kinh doanh đã đạt được với một số khách hàng cụ thể. “Ngưỡng an toàn” trước đây của sự tiết lộ sơ lược có tên là “Kết quả điển hình có thể thay đổi”, được loại bỏ khỏi hướng dẫn này và thay thế bằng yêu cầu công bố thông tin “kết quả thu được từ người tiêu dùng điển hình”, đây là một nghĩa vụ khó hơn nhiều đối với người bảo chứng, người đưa ra nhận xét cá nhân hoặc công ty quảng cáo. Yêu cầu này của FTC cũng tương tự như chính sách đã ban hành của FTC liên quan đến những thông tin khẳng định về khả năng kiếm tiền. Về trách nhiệm pháp lý, cả người bảo chứng là cá nhân hoặc cá nhân cung cấp nhận xét và cả công ty đều phải chịu trách nhiệm pháp lý khi không thể cung cấp những công bố liên quan và những kết quả mong đợi điển hình. Bên ngoài phạm vi thực tế của Quy định mới của FTC về bảo chứng, các công ty, để tránh khả năng vi phạm, sẽ phải đối mặt với nhiều thách thức mới trong việc quản lý, giám sát lực lượng bán hàng với hàng trăm, có thể là hàng triệu nhà phân phối độc lập vì những người này có thể đưa ra những khẳng định về tác dụng của sản phẩm trên các kênh truyền thông khác nhau.

Do những quy định của hướng dẫn mới sẽ ảnh hưởng rõ ràng đến các sản phẩm và hoạt động tiếp thị tại Hoa Kỳ, có thể mất hàng năm trước khi hoạt động thực thi pháp lý và các vụ việc cung cấp những hướng dẫn rõ ràng để thực thi chính sách và sự diễn giải của Hướng dẫn mới của FTC.

Liên quan đến hướng dẫn mới này, một số lưu ý được chỉ ra liên quan đến tác động đối với bán hàng trực tiếp và bán hàng qua mạng, bán hàng đa cấp và chương trình bán hàng theo kế hoạch.

Hướng dẫn của FTC không phải văn bản pháp luật, quy định, qui định hành chính, không có thẩm quyền luật pháp, thẩm quyền xét xử, không có hiệu lực pháp lý. Tài liệu này là hướng dẫn giới thiệu những diễn giải theo cách hành chính xác nhận vai trò của FTC đối với quy định quảng cáo thuộc về Luật Thương Mại Liên Bang Hoa Kỳ (FTC Act). FTC có nghĩa vụ chứng minh hành vi lừa đảo trong bất kỳ hoạt động thực thi pháp luật. Điểm này được nêu trong công báo ban hành ngày 5 tháng 10 năm 2009 về bản hướng dẫn mới như sau: “Hướng dẫn là những diễn giải thuộc về hành chính của pháp luật để giúp những người quảng cáo tuân thủ Luật của Ủy Ban thương mại Liên Bang; về bản chất không phải là văn bản pháp qui. Nếu bất kỳ một hành động thách thức nghĩa vụ thực thi pháp luật sử dụng lời chứng thực hoặc xác nhận bị nghi ngờ có gian dối, FTC có nghĩa vụ chứng minh rằng hành vi đó vi phạm luật thương mại liên bang.”

Hướng dẫn sẽ xem xét việc truy cứu trách nhiệm pháp lý đối với công ty bán hàng trực tiếp đối với chứng thực của nhà phân phối độc lập dùng để quảng cáo.

Hướng dẫn chỉ là những quy định không có hiệu lực pháp luật, công ty có thể quản lý về nội dung, thực hiện các hoạt động trong phạm vi trách nhiệm để tìm hiểu những tác động cụ thể về chứng thực của những người BHĐC độc lập. Nghĩa vụ tiết lộ trong một quảng cáo có tài trợ do công ty thực hiện với sự xuất hiện của nhân vật nổi tiếng được xem xét nghiêm ngặt hơn một xác nhận của cá nhân về tác dụng của sản phẩm từ một nhà phân phối bán hàng trực tiếp độc lập trên một trang blog hoặc một mạng xã hội. Ở mức độ đơn giản nhất, công ty khuyến cáo đội ngũ bán hàng trực tiếp của mình khi phát biểu xác nhận về công dụng, tác dụng của sản phẩm phải nêu rõ mối liên hệ với công ty, chứng thực một cách trung thực và nói về tác dụng của sản phẩm theo mức độ hài lòng mang tính tổng quan hơn là nhận xét cụ thể.

Khi một người BHĐC đưa nhận xét đảm bảo về một sản phẩm bằng bất kỳ cách nào, cần phải chú ý đảm bảo cung cấp thông tin đầy đủ về mối liên hệ với công ty, nhận xét trung thực về tác dụng, cảm nhận khi sử dụng sản phẩm và nhấn mạnh rằng những nội dung nhận xét đó không phản ánh cảm nhận của người tiêu dùng nói chung.

Một người phân phối sản phẩm (thuộc mạng lưới BHĐC) không nên đưa ra nhận xét liên quan đến công dụng khoa học của sản phẩm, dưới bất kỳ hình thức nào, trừ liên hệ với công ty, cần phải trung thực trong nhận xét về sản phẩm nhất định, kết quả và số liệu được công ty công bố liên quan đến “ thông tin và số liệu

cho người tiêu dùng về kết quả sử dụng sản phẩm minh họa” phải được tiết lộ công khai.

Vụ việc tiêu biểu đầu tiên của FTC là án lệ *In re Koscot Interplanetary*, liên quan đến một công ty cung cấp cơ hội trở thành Tư vấn làm đẹp để kinh doanh mỹ phẩm. Cấu trúc kinh doanh không hề khuyến khích bán lẻ mà muốn người tham gia trả 2,000 đô la Mỹ để nhận được chức vụ Giám sát viên và phải mua mỹ phẩm Koscot giá trị 5,400 đô la Mỹ, người này sẽ nhận được thưởng khi tuyển thêm người gia nhập mới với khoản đầu tư như trên. FTC nhận thấy Koscot đã điều hành một chuỗi kinh doanh bất chính và sau đó đã đưa ra định nghĩa về mô hình này đó là một mô hình tháp bắt buộc người tham gia phải trả tiền để có được quyền bán một sản phẩm và quyền nhận thưởng cho việc tuyển dụng người khác vào chương trình mà không dựa vào doanh số bán hàng.

Từ án lệ của *Amway Corp* trong những năm 1970, FTC đã đưa định nghĩa phân biệt hành vi tiếp thị đa cấp hợp pháp và mô hình đa cấp bất chính.

Từ những năm 1990, cùng với sự phát triển kinh tế và toàn cầu hóa, mô hình kim tự tháp đa cấp bất chính bùng nổ. FTC đã đưa ra tòa tám vụ việc liên quan đến mô hình kim tự tháp trong đó có sáu vụ liên quan đến tiếp thị qua mạng internet. Từ đây có thể thấy vai trò kết hợp của công nghệ thông tin và tiếp thị có thể mang đến rủi ro lớn đối với an toàn của người tiêu dùng. Người tiêu dùng hiện nay có thể tiếp cận với mạng internet dễ dàng và họ hoàn toàn có thể bị tổn thương trước những chiêu trò lừa đảo, những lời dụ dỗ kiếm tiền qua mạng với các hứa hẹn về lợi nhuận hấp dẫn. Án lệ FTC và *Futurenet, INC* là vụ việc tiêu biểu phản ánh sự lạm dụng kỹ thuật công nghệ và các ngành nghề mới. *FutureNet* bị cáo buộc đã quảng cáo rằng nếu trả từ 195 đến 794 đô la Mỹ, nhà đầu tư sẽ nhận được từ 5,000 đến 125,000 đô la Mỹ một tháng với tư cách là nhà phân phối thiết bị tích hợp internet như truyền hình qua mạng. Theo quy định của Luật Thương mại Liên bang, FTC cáo buộc *FutureNet* đã gian dối về khả năng kiếm lời bởi vì công ty đã điều hành một kim tự tháp bất chính. FTC đã áp dụng lệnh phong tỏa tài sản của bên bị đơn và đạt được một thỏa thuận trị giá một triệu đô la Mỹ. Phán quyết này yêu cầu bên bị đơn trả một triệu đô la Mỹ bồi thường cho người tiêu dùng và nghiêm cấm tái phạm dưới bất kỳ hình thức nào.

2.2. Trung Quốc

2.2.1. Luật về quản lý hành chính đối với hoạt động bán hàng trực tiếp

Quy định này được Nhà nước Trung Quốc ban hành ngày 23-08-2005 và có hiệu lực từ ngày 1 tháng 12 năm 2005). Cấu trúc: Luật này gồm tám phần với 55 Điều.

Mục đích của những quy định thuộc luật Quản Lý BHĐC ở Trung Quốc đó là tiêu chuẩn hoá hoạt động BHĐC, tăng cường điều tiết BHĐC, ngăn ngừa gian lận và bảo vệ lợi ích xã hội, quyền và lợi ích người tiêu dùng. Trong Luật cũng quy định công ty kinh doanh đa cấp và cá nhân BHĐC không được gian lận, có hành vi tiếp thị gây nhầm lẫn khi thực hiện BHĐC. Ngoài ra Luật xác định những nghĩa vụ của các cơ quan chức năng cụ thể là, cơ quan Nhà nước chịu trách nhiệm về thương mại và Cơ quan Quản lý nhà nước lĩnh vực công nghiệp và thương mại (SAIC) có nghĩa vụ thực thi nhiệm vụ điều tiết quản lý BHĐC tổ chức BHĐC và những cá nhân tham gia BHĐC của mỗi tổ chức .

Tiếp theo phần quy định chung, Luật Quản lý BHĐC ở Trung Quốc tập trung vào chi tiết các quy định thủ tục thành lập, thay đổi đối với doanh nghiệp BHĐC và các chi nhánh của họ nhằm đưa một chuẩn mực về đăng ký và những thủ tục hành chính đối với các công ty này, những quy trình về tiền kiểm và hậu kiểm. Điều số 7 bao gồm điều kiện để nộp đơn xin phép trở thành doanh nghiệp BHĐC như sau:

- *Nhà đầu tư có nền tảng kinh doanh vững chắc, không có tiền án vi phạm về luật 5 năm trở lên, nếu nhà đầu tư là người nước ngoài, họ yêu cầu phải chứng minh ít có ít nhất 3 năm kinh nghiệm hoạt động BHĐC ngoài Trung Quốc.*
- *Vốn điều lệ không ít hơn 80 triệu NDT.*
- *Ký quỹ an ninh đảm bảo được trả đầy đủ tại nhà băng được chỉ định*
- *Được yêu cầu lập hồ sơ và công bố thông tin.*

Điều 8 của luật quy định về những tài liệu mà doanh nghiệp phải cung cấp cho cơ quan quản lý kèm với đơn là những tài liệu nêu ở Điều 7, bản thông báo thành lập công ty, hợp đồng liên doanh, kế hoạch kinh doanh, kế hoạch kinh doanh BHĐC liên quan đến điều số 10 của luật này (quy định dành cho tổ chức hoạt động chi nhánh); chi tiết sản phẩm đã được kiểm định; mẫu hợp đồng ký với người sẽ trở thành tư vấn viên, bản kê tài chính do công ty kiểm toán cung cấp, hợp đồng giữa

công ty và ngân hàng về cách thức sử dụng ký quỹ an ninh theo quy định của luật này.

Cơ quan chịu trách nhiệm về thương mại tại địa phương, khu tự trị trực thuộc trung ương là đơn vị tiếp nhận hồ sơ của công ty muốn tổ chức BHĐC. Cơ quan đó sẽ chuyển tiếp hồ sơ về cơ quan phụ trách cấp nhà nước về thương mại và công nghiệp trong vòng 7 ngày kể từ ngày tiếp nhận hồ sơ. Cơ quan chịu trách nhiệm về vấn đề này trong vòng 90 ngày sẽ ra quyết định có hay không chấp nhận đơn này. Nếu hồ sơ được chấp thuận, Cơ quan phụ trách về Công nghiệp và Thương Mại của nhà nước sẽ cấp giấy phép hoạt động.

Các yếu tố được Tổng cục quản lý về thương mại công nghiệp (SAIC) cân nhắc khi tiến hành kiểm tra và cấp giấy phép BHĐC đó là an ninh quốc gia, lợi ích công cộng và sự phát triển của ngành kinh doanh đa cấp.

Cơ quan chịu trách nhiệm trực thuộc SAIC có nhiệm vụ hàng ngày giám sát công ty BHĐC, người kinh doanh đa cấp, người BHĐC, được sử dụng các biện pháp điều tra để tiến hành điều tra vụ việc vi phạm.

Công ty BHĐC phải thành lập chi nhánh tại tỉnh, khu tự trị, khu đô thị độc lập nơi mà công ty đó có ý định thực hiện các hoạt động tính chất BHĐC. Công ty BHĐC sẽ thành lập các cơ sở phục vụ chăm sóc khách hàng tại khu vực họ có ý định, sẽ kinh doanh BHĐC để hỗ trợ khách hàng và người tham gia BHĐC cũng như làm hài lòng yêu cầu về báo giá hoặc đổi trả hàng và để cung cấp dịch vụ của họ một cách hợp pháp. Sự thành lập của đại lý phải đáp ứng yêu cầu của chính quyền cơ quan quản lý cấp tỉnh trở lên. Để thành lập một đại lý, Công ty bán hàng trực tiếp phải cung cấp các tài liệu và thông tin đáp ứng yêu cầu ở trên và phải nộp đơn theo quy trình thủ tục quy định tại Điều 9. Sau khi được chấp thuận Công ty phải hoàn thành đăng ký thủ tục với cơ quan quản lý về thương mại, công nghiệp theo quy định.

Cơ quan quản lý chịu trách nhiệm về công nghiệp và thương mại phải công bố danh sách công ty BHĐC và địa chỉ chi nhánh trên trang thông tin điện tử của nhà nước và cập nhật định những thay đổi trong danh sách này.

Quy định về tuyển dụng và đào tạo người tham gia BHĐC, đại diện BHĐC tại Trung Quốc:

Điều 13 của Luật này cho phép các công ty được phép tuyển dụng tư vấn viên tham gia BHĐC nhưng theo Điều 14, công ty BHĐC và các chi nhánh không được công bố bất cứ hình thức quảng cáo tuyên truyền nào trong đó quảng cáo về hoa

hồng của người BHĐC hoặc yêu cầu phải trả tiền hoặc bắt buộc phải mua hàng để có thể gia nhập mạng lưới BHĐC. Người tham gia bán hàng trực tiếp là những cá nhân phải thỏa mãn các điều kiện của điều 18, cụ thể là: trên 18 tuổi, không có tiền án, là người có đầy đủ khả năng nhận thức. Pháp luật Trung Quốc không cho phép sinh viên chính qui, giáo viên, người làm trong ngành y tế, dược, công chức và sĩ quan quân đội, người nước ngoài hoặc người bị pháp luật cấm thực hiện hoạt động kiếm tiền ngoài giờ tham gia bán hàng trực tiếp. Những người là người bán hàng trực tiếp của một công ty thì sẽ không được phép là người bán hàng trực tiếp của công ty khác. (Điều 15 Luật này).

Điều 16 của Luật là điều khoản giới hạn về phạm vi địa lý của hoạt động bán hàng trực tiếp. Công ty hoặc chi nhánh phải ký hợp đồng với người bán hàng trực tiếp và bảo đảm người này sẽ chỉ thực hiện hoạt động bán hàng tại các địa phương mà công ty có chi nhánh, có mạng lưới dịch vụ. Người không ký hợp đồng với công ty bán hàng trực tiếp sẽ không được thực hiện hoạt động này.

Tiếp theo, người tham gia bán hàng trực tiếp có thể chấm dứt hợp đồng bất cứ lúc nào trong khoảng thời gian 60 ngày đầu tiên khi ký hợp đồng; ngoài 60 ngày nêu muốn chấm dứt, người tham gia cần thông báo ít nhất 15 ngày tới công ty.

Công ty Bán hàng trực tiếp phải tổ chức đào tạo và cấp chứng chỉ cho người tham gia mà họ đã tuyển dụng, Điều 18 cũng qui định các cá nhân không có chứng chỉ chứng nhận đã hoàn thành khóa đào tạo nghiệp vụ sẽ không được thực hiện hoạt động bán hàng trực tiếp. Công ty bán hàng trực tiếp không được thu bất kỳ khoản phí nào khi tổ chức huấn luyện nghiệp vụ bán hàng trực tiếp. Hoạt động đào tạo trong bán hàng trực tiếp là hoạt động đặc thù do vậy tổ chức không bán hàng trực tiếp không được phép tổ chức đào tạo. Người được phép đào tạo là người phải có thâm niên hoạt động trong công ty bán hàng trực tiếp đó từ một năm trở lên, có trình độ đại học hoặc sau đại học trở lên, và có kiến thức chuyên môn về luật và tiếp thị, không có tiền án, tiền sự, không có tiền sử phạm pháp. Công ty bán hàng trực tiếp sẽ cấp chứng chỉ cho những người này và báo cáo danh sách những ứng viên đủ điều kiện trở thành nhà đào tạo bán hàng trực tiếp cho cơ quan quản lý.

Danh sách tổng hợp sẽ được công bố trên trang thông tin điện tử của chính phủ. Công dân nước ngoài không được tham gia vào quá trình đào tạo. Công ty bán hàng trực tiếp và người đào tạo bán hàng trực tiếp chịu trách nhiệm về tính hợp pháp của hoạt động đào tạo.

Các quy định về thủ tục, quy trình thực hiện bán hàng trực tiếp

Các quy định chi tiết về cách thức, quy trình thực hiện bán hàng trực tiếp được nêu từ Điều 22 đến Điều 28. Công ty có nghĩa vụ phải trả thù lao và hoa hồng cho người bán hàng trong đó tổng tiền thưởng không vượt quá 30% tổng doanh thu từ việc bán hàng trực tiếp. Điều 25 quy định về chính sách đổi, trả sản phẩm khi chưa sử dụng, thời hạn để đổi trả là 30 ngày kể từ ngày mua hàng. Các điều khoản của trên quy định về trách nhiệm giữa các bên khi nảy sinh tranh chấp giữa các bên tham gia bán hàng trực tiếp. Điều 28 qui định các công ty bán hàng trực tiếp phải báo cáo định kỳ tới cơ quan quản lý về hoạt động của họ.

Quy định về ký quỹ

Sử dụng ký quỹ của công ty BHĐC cũng được quy định rất chi tiết. Tại thời điểm thành lập công ty BHĐC, lượng ký quỹ đảm bảo tại ngân hàng nên là 20 triệu NDT. Sau khi công ty BHTT đi vào hoạt động, khoản ký quỹ được phép điều chỉnh sao cho sẽ chiếm khoảng 15% doanh số của tháng trước đó nhưng tối thiểu là 20 triệu NDT và tối đa là 100 triệu NDT. Công ty bán hàng trực tiếp được hưởng lãi từ số tiền ký quỹ này.

Ký quỹ này sẽ được cơ quan liên quan quyết định sử dụng trong trường hợp công ty BHĐC không trả hoa hồng cho người bán hàng hoặc bồi thường hoặc khi khách hàng trả lại hàng không có lý do, hoặc khi Công ty không còn khả năng trả hoa hồng cho người bán hàng, hoặc dùng trả cho họ và người tiêu dùng trong trường hợp hàng hóa bị trả lại, công ty không hoạt động, tạm thời ngừng hoạt động, sát nhập hay thay đổi cơ cấu, trong trường hợp công ty rơi vào phá sản hoặc Công ty Bán hàng trực tiếp gây thiệt hại cho người tiêu dùng do chất lượng sản phẩm và phải bồi thường theo pháp luật nhưng Công ty từ chối bồi thường hoặc không thể bồi thường. Sau khi khoản ký quỹ được sử dụng để xử lý các trường hợp trên, Công ty bán hàng trực tiếp trong vòng 30 ngày phải nộp bù số tiền chênh lệch để tổng tiền ký quỹ trở lại đúng quy định. Khoản ký quỹ không được dùng cho việc thế chấp hoặc để nộp phạt cho hành vi vi phạm về hành chính trong bán hàng trực tiếp.

SAIC và Sở Thương mại địa phương có trách nhiệm giải phóng khoản ký quỹ nếu công ty bán hàng trực tiếp chấm dứt hoạt động, đồng thời đồng giám sát việc sử dụng khoản ký quỹ.

Chế tài áp dụng trong quản lý bán hàng trực tiếp

Căn cứ vào quy định tại Điều 35 Luật này, SAIC chịu trách nhiệm về thanh tra và quản lý hành chính đối với hoạt động bán hàng trực tiếp, SAIC được phép thực hiện kiểm tra tại địa điểm kinh doanh, yêu cầu các công ty cung cấp thông tin,

được sao chụp tài liệu, kiểm tra các chứng chỉ. Trong quá trình kiểm tra định kỳ, cơ quan quản lý có thể yêu cầu công ty vi phạm dừng việc kinh doanh.

Điều 38 đến Điều 52 của Luật này qui định về chế tài đối với vi phạm hoạt động bán hàng trực tiếp, cụ thể như sau:

- Bán hàng trực tiếp không có giấy phép, mức phạt từ 50,000 NDT đến 300,000 NDT. Trong trường hợp vi phạm nặng hơn mức phạt sẽ được nâng lên từ 300,000 đến 500,000 NDT, hành vi kinh doanh sẽ bị xử lý theo luật, Trong trường hợp xảy phạm tội nghiêm trọng thì bên vi phạm có thể sẽ bị truy cứu trách nhiệm hình sự.
- Tội đưa hối lộ để được cấp phép cũng bị phạt tương tự như trên
- Trong trường hợp công ty bán hàng trực tiếp vi phạm kinh doanh ngoài phạm vi của BHĐC, cơ quan quản lý thuộc SAIC yêu cầu công ty phải sửa chữa vi phạm, tịch thu sản phẩm vi phạm và nguồn doanh thu bất chính. Mức phạt cho vi phạm nhẹ từ 50,000 NDT đến 300,000 NDT. Trong trường hợp vi phạm nặng hơn mức phạt sẽ được nâng lên từ 300,000 đến 500,000 NDT, SAIC có thể thu hồi giấy phép kinh doanh bán hàng trực tiếp, hoặc hủy bỏ hiệu lực của đăng ký kinh doanh bán hàng trực tiếp.
- Với vi phạm liên quan đến quảng cáo, quảng bá tiếp thị gây gian dối, SAIC sẽ định mức phạt với công ty bán hàng trực tiếp từ 30,000 đến 100,000 NDT, từ 100,000 đến 300,000 NDT đối với những trường hợp nặng hơn, những biện pháp như thu hồi giấy phép kinh doanh đa cấp của công ty đó. Bản thân người bán hàng liên đới sẽ bị phạt hành chính cao nhất là 50,000 NDT. Trong trường hợp vi phạm mức cao hơn, thẻ bán hàng của người bán hàng bị công ty thu hồi
- Trong trường hợp công ty bán hàng trực tiếp tuyển dụng người trái với quy định, SAIC sẽ yêu cầu công ty kiểm điểm sai phạm, định mức phạt từ 30,000 đến 100,000 NDT. Trong trường hợp vi phạm nặng, mức phạt được nâng lên từ 100,000 đến 300,000 NDT, chi nhánh sẽ bị SAIC thu hồi giấy phép hoạt động.
- Bất kỳ ai bán hàng trực tiếp mà không có thẻ bán hàng sẽ bị phạt mức phạt đến 20,000 NDT, hàng hóa vi phạm bị tịch thu. Với trường hợp vi phạm nghiêm trọng hơn, mức phạt sẽ dao động từ 20,000 NDT đến 200,000 NDT.

- Người bán hàng trực tiếp từ chối trả tiền hoa hồng, hoặc không mua lại hàng hóa đã bán cho người BHĐC ở cấp dưới họ sẽ bị y án phạt đến 50,000 NDT, trong trường hợp nghiêm trọng có thể bị rút thẻ BHĐC. Công ty bán hàng trực tiếp liên quan bị phạt tiền từ 10,000 NDT đến 100,000 NDT. Những vi phạm trong BHĐC có liên quan đến ấn định giá được xử lý theo quy định của Luật về Giá.
- Đối với công ty bán hàng trực tiếp vi phạm điều kiện của quy định trả hoa hồng, Cơ quan quản lý sẽ ấn định mức phạt tiền từ 50,000 NDT đến 300,000 NDT. Mức phạt tăng từ 300,000 đến 500,000 NDT và quyết định thu hồi giấy phép kinh doanh sẽ có thể được áp dụng cho những vụ việc có tính chất nghiêm trọng hơn.
- Trong trường hợp công ty không hoàn thành nghĩa vụ cung cấp, báo cáo thông tin theo những quy định thuộc luật này, Cục Quản lý Công nghiệp và Thương mại (AIC) sẽ yêu cầu công ty tạm dừng hoạt động một thời gian và yêu cầu phạt tiền lên đến 100000 NDT. Đối với những vụ việc nghiêm trọng hơn mức phạt áp dụng sẽ là 100,000 đến 300,000 NDT.
- Đối với vi phạm liên quan đến khoản ký quỹ, công ty bán hàng trực tiếp có thể bị phạt dưới hình thức tạm ngưng hoạt động, chịu phạt tiền đến 100,000 Nhân dân tệ . Trong trường hợp chống đối, mức phạt nâng lên từ 100,000 đến 300,000 NDT. SAIC có thể ra quyết định thu hồi giấy phép hoạt động trong trường hợp này.
- Đối với vi phạm liên quan đến BHĐC bất chính (mô hình kim tự tháp, cơ quan quản lý và xử lý những sai phạm này sẽ áp dụng những quy định của Luật chống BHĐC theo mô hình kim tự tháp.

2.2.2. Luật chống BHĐC bất chính của Trung Quốc

Luật này được chính phủ Trung Quốc ban hành ngày 23 tháng 8 năm 2005 và có hiệu lực từ ngày 1 tháng 11 năm 2005. Luật gồm năm phần với 30 điều. Mục đích của luật này đó là ngăn ngừa hành vi lừa đảo và bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của công dân và tổ chức khác, giữ gìn trật tự của nền kinh tế và duy trì ổn định trong xã hội. Trong luật này, BHĐC được nhìn nhận như sau:

- (i) Tổ chức, cá nhân kiếm lời bất chính bằng hoạt động tuyển dụng, yêu cầu cá nhân được tuyển dụng tiếp tục lôi kéo người khác tham gia mạng lưới trong đó tiền thưởng, hoa hồng và các lợi ích kinh tế khác được tính toán

và trả cho những người tham gia này dựa theo số lượng người họ có thể lôi kéo vào mạng lưới một cách trực tiếp hay gián tiếp;

- (ii) Tổ chức hoặc cá nhân thu lợi nhuận trái luật khi yêu cầu những người tham gia BHĐC phải trả những khoản phí bất hợp lý (mua một lượng hàng) để được quyền tham gia vào mạng lưới BHĐC;

Cá nhân hoặc người tổ chức kiếm lời bất chính thông qua mạng lưới BHĐC trong đó người ở cấp trên nhận thưởng từ kết quả lao động kết quả tuyển dụng thêm người khác gia nhập mạng lưới kinh doanh này.

Cơ quan quản lý hoạt động này đó là Cục quản Quản lý công nghiệp và Thương mại tại địa phương (Administration of Industry and Commerce-AIC, cơ quan của SAIC cấp tỉnh và địa phương), chính quyền địa phương từ cấp tỉnh trở lên, cơ quan an ninh. Bên cạnh đó, những cơ quan thuộc về giáo dục, an ninh, viễn thông, cơ quan quản lý dân sự, lao động, tòa án tùy theo từng trường hợp cụ thể sẽ hợp tác với cơ quan này và lực lượng an ninh trong xử lý hoạt động BHĐC bất chính.

Chế tài áp dụng đối với vi phạm xảy ra do BHĐC bất chính:

Cơ quan xử lý vi phạm sẽ tịch thu và sung công những tài sản và lợi nhuận trái phép đồng thời y án phạt từ 500,000 Nhân dân tệ (NDT) trở lên. Trong trường hợp xảy ra phạm tội nghiêm trọng thì mức phạt hình sự sẽ được xem xét, cân nhắc. Đối với vi phạm trong BHĐC bất chính liên quan đến lôi kéo, dụ dỗ, ép buộc người khác tham gia vào tổ chức BHĐC phi pháp này, cơ quan xử lý sẽ ra quyết định chấm dứt hoạt động, y án phạt từ 100,000 đến 500,000 NDT; đối với cá nhân liên quan, họ sẽ qui định có mức phạt nhiều nhất là 2,000 NDT. Quyết định đình chỉ hoạt động kinh doanh được đưa ra sau khi cơ quan xử lý xem xét tương quan giữa vi phạm và những quy định, những điều trong Luật Quản lý Bán hàng Trực tiếp của Trung Quốc. Một điểm đặc biệt, đáng chú ý của luật này đó là người cung cấp địa điểm hoạt động cho tổ chức BHĐC bất chính hoặc là những cá nhân, tổ chức tuyên truyền về hoạt động BHĐC bất chính qua mạng Internet có thể bị phạt. Điều này cho thấy sự khác biệt về quản lý BHĐC ở Trung quốc so với các quốc gia khác trên thế giới.

Biện pháp xử lý hoạt động BHĐC bất chính bao gồm điều tra, kiểm tra, khám xét tại chỗ, thẩm vấn, yêu cầu các bên liên quan cung cấp dữ liệu, tài liệu và SAIC địa phương cùng cơ quan an ninh và cơ quan hợp tác điều tra sẽ niêm phong và xử lý những tài liệu đó. Họ cũng có thể yêu cầu tòa án phong tỏa hoạt động kinh doanh của công ty bị nghi ngờ có vi phạm. Trong trường hợp vi phạm đã được làm sáng tỏ thì một thông báo sẽ được ban hành tới công chúng.

2.2.3. Quy định về nghĩa vụ báo cáo và công bố thông tin tới Cơ quan quản lý của các công ty bán hàng trực tiếp (Hướng dẫn chi tiết Điều 28 của Luật quản lý hành chính đối với hoạt động bán hàng trực tiếp)

Quy định này do bộ Thương mại, Tổng cục Quản lý Hành chính về Công nghiệp và Thương mại ban hành, có hiệu lực từ ngày 01 tháng 12 năm 2005 tại Trung Quốc. Quy định này yêu cầu các công ty bán hàng trực tiếp phải xây dựng một hệ thống báo cáo thông tin và công bố thông tin và phải tuân thủ sự giám sát và kiểm tra của các cơ quan quản lý nhà nước có liên quan, cũng như tuân thủ sự giám sát của công chúng. Trang thông tin điện tử của Bộ Thương mại và SAIC sẽ quy định những điểm như: luật, nghị định và các quy định có liên quan, thông báo về sản phẩm, danh sách các công ty và danh sách sản phẩm của họ, danh sách chi nhánh tại địa phương của các công ty bán hàng trực tiếp, việc sử dụng tiền ký quỹ, mẫu chứng chỉ cấp cho người bán hàng trực tiếp và chứng chỉ cấp cho nhà đào tạo, các thông tin công bố vi phạm trong hoạt động này của công ty bán hàng trực tiếp, vi phạm pháp luật của người bán hàng trực tiếp cũng như vi phạm của nhà đào tạo và hình thức xử lý. Các thông tin này cần phải được công bố trên trang thông tin điện tử của công ty bán hàng trực tiếp, được kết nối với trang điện tử của cơ quan quản lý về bán hàng trực tiếp trong 3 tháng sau khi công ty được cấp giấy phép thực hiện hoạt động bán hàng trực tiếp.

Các thông tin mà công ty bán hàng trực tiếp phải công bố cho công chúng một cách trung thực, đầy đủ, chính xác, cập nhật và công khai bao gồm: tổng số người bán hàng, tổng số người bán hàng theo từng tỉnh, địa phương, mã số thẻ và nghề nghiệp thực tế của người bán hàng trực tiếp, danh sách tên nhưng cá nhân đã chấm dứt hợp đồng bán hàng với công ty bán hàng trực tiếp; tên và liên lạc và cách liên hệ với cá nhân chịu trách nhiệm về mặt pháp luật của công ty và của các chi nhánh, tên người chịu trách nhiệm về mạng lưới dịch vụ ; thông tin của quyền giới thiệu sản phẩm và những thông tin về sản phẩm cùng các chứng chỉ, chứng nhận về tiêu chuẩn sản phẩm nếu có; công thức trả hoa hồng, trả thưởng, cách thức bảo hành, đổi trả sản phẩm , địa điểm và các điều kiện đổi, trả hàng, dịch vụ hậu mãi, đường dây nóng và thủ tục giải quyết khiếu nại. Công ty cũng phải công bố trên trang điện tử quyền và nghĩa vụ giữa công ty và người bán hàng trong hợp đồng ký kết giữa các bên, cách kết thúc hợp đồng, cách đổi trả hàng, các trả thưởng, trách nhiệm pháp lý và các quy định liên quan trong hợp đồng này. Về đào tạo, công ty bán hàng trực tiếp cần phải công bố danh sách người huấn luyện, cách đào tạo và đánh giá người bán hàng, các vấn đề về nghĩa vụ pháp lý, trọng tài của công ty và các biện pháp xử

lý các tranh chấp nếu có. Công ty bán hàng trực tiếp cần phải cập nhật các thông tin này khi có thay đổi.

Sau khi thành lập, công ty bán hàng trực tiếp phải báo cáo hoặc cập nhật các nội dung sau đây của tháng trước đó trước ngày 15 hàng tháng tới Bộ Thương mại và SAIC qua trang điện tử về quản lý hoạt động bán hàng trực tiếp của 2 cơ quan này, cụ thể là:

- + Khoản ký quỹ và khoản đặt cọc
- + Doanh số từ hoạt động bán hàng trực tiếp và thuế đã trả cho người bán hàng
- + Doanh số hàng tháng
- + Tỷ lệ giữa doanh số bán cho người bán hàng và doanh số do người bán hàng bán trực tiếp cho người tiêu dùng
- + Tổng doanh số và thuế hàng tháng công ty phải trả
- + Hồ sơ cập nhật của nhà đào tạo bán hàng trực tiếp
- + Các thông tin khác cần phải báo cáo hoặc cập nhật.

Bộ Thương mại và SAIC quy định trường hợp công ty không thực hiện công bố thông tin theo quy định này, công ty sẽ bị xử lý theo quy định tại điều 50 của Luật quản lý hành chính về quản lý bán hàng trực tiếp.

2.3. Hàn Quốc

2.3.1. Luật bán hàng tận cửa

BHĐC được quy định tại Chương 3, Luật Bán hàng Tận cửa Hàn Quốc. Luật này được sửa đổi vào ngày 19 tháng 7 năm 2007 và có hiệu lực từ ngày 20 tháng 10 năm 2007. Luật Bán hàng Tận cửa Hàn Quốc lần đầu được Quốc hội thông qua ngày 29 tháng 2 năm 1995. Kể từ khi ra đời tới nay, Luật đã trải qua 9 lần sửa đổi (trong đó có 2 lần sửa đổi vào các năm 1997, 1999 và 2005). So với Luật bán hàng tận cửa năm 2005, Luật đã có nhiều sửa đổi, đặc biệt là trong phần quản lý hoạt động BHĐC, các quy định đã được siết chặt hơn rất nhiều, cụ thể như sau:

Điều 13. Đăng ký BHĐC

- (1) Người muốn kinh doanh đa cấp phải đăng ký hoạt động kinh doanh đa cấp với thị trường thành phố/thống đốc tỉnh. Các tài liệu phải xuất trình để xin đăng ký hoạt động đa cấp bao gồm:

1. Mẫu đăng ký có các nội dung: tên, địa chỉ, số điện thoại, địa chỉ email (trong trường hợp pháp nhân thì phải bao gồm tên, số đăng ký cư trú, địa chỉ của đại diện thương mại)
 2. Tài liệu chứng minh khoản vốn điều lệ lớn hơn 300 nghìn Won
 3. Các tài liệu chứng minh có tồn tại hợp đồng bảo hiểm trong đó có quy định về trách nhiệm đối với các thiệt hại của người tiêu dùng theo quy định tại Điều 34
 4. Tài liệu về phương thức tính toán và trả hoa hồng
 5. Tài liệu giải thích về cách thức hoạt động kinh doanh đa cấp bao gồm quản lý hàng tồn kho và thanh toán hoa hồng
 6. Các tài liệu khác quy định trong Nghị định của Thủ tướng, là những tài liệu cần thiết để xác minh lý lịch của nhà phân phối BHĐC
- (2) Nếu có bất kỳ thay đổi nào liên quan tới các tài liệu đã liệt kê tại Khoản (1), người điều khiển mạng lưới BHĐC phải báo cáo về sự thay đổi đó tới cơ quan liên quan, cách thức thông báo được quy định cụ thể tại Nghị định của Thủ tướng
- (3) Nếu người điều khiển mạng lưới BHĐC tạm ngừng hoặc chấm dứt hoạt động kinh doanh đa cấp hoặc tiếp tục kinh doanh đa cấp sau một thời gian đình chỉ hoạt động, phải thông báo sự thật tới cơ quan liên quan theo cách thức được quy định cụ thể tại Nghị định hướng dẫn chi tiết. Trong trường hợp người điều khiển mạng lưới BHĐC báo cáo chấm dứt hoạt động, giấy đăng ký kinh doanh đa cấp của người này sẽ được coi là hết hiệu lực.
- (4) Ủy ban thương mại lành mạnh sẽ thông báo công khai về người điều khiển mạng lưới BHĐC nếu họ thuộc một trong những trường hợp sau, với cách thức được quy định cụ thể tại Nghị định; (tuy nhiên đảm bảo rằng sẽ không tiết lộ những thông tin liên quan tới quản lý và bí mật kinh doanh, tiết lộ có khả năng gây hại cho lợi ích cá nhân một cách nghiêm trọng và khi về bản chất thông tin đó là thông tin cá nhân, việc tiết lộ có thể có nguy cơ xâm phạm đến tự do hoặc bí mật cá nhân)
1. Thông tin đăng ký tại khoản 1
 2. Các thông tin khác mà việc tiết lộ các thông tin này đã được xem xét một cách cẩn trọng với mục đích tiết lộ nhằm thực hiện cạnh tranh lành mạnh và bảo vệ người tiêu dùng
- (5) Ủy ban thương mại lành mạnh, trong trường hợp phải thông báo công khai các thông tin đã đề cập tại Khoản 4, có thể yêu cầu người điều khiển mạng lưới BHĐC cung cấp các thông tin và số liệu liên quan. Trong trường hợp

này, người điều khiển mạng lưới BHĐC phải tuân theo yêu cầu này trừ trường hợp có lý do hợp lý để từ chối việc cung cấp này.

Điều 14. Những trường hợp không được đăng ký BHĐC

1. Cá nhân thuộc một trong những trường hợp sau hoặc pháp nhân có nhân viên thuộc một trong những trường hợp sau:

a. Những người được tòa án xác định là không có năng lực hành vi hoặc năng lực hành vi hạn chế, hoặc vị thành niên

b. Những người đã tuyên bố phá sản, nhưng chưa phục hồi lại được khả năng tài chính

c. Những người đã bị phạt tù do vi phạm Luật này nhưng chưa quá 5 năm kể từ thời điểm kết thúc thi hành án phạt hoặc kể từ thời điểm ra quyết định cuối cùng đình chỉ việc thi hành án phạt này (bao gồm cả các trường hợp mà việc thi hành án phạt đang được xem xét để kết thúc)

d. Những người đang trong thời gian thử thách sau khi đã thi hành án phạt tù vì vi phạm quy định của Luật này hoặc sau thời điểm có quyết định cuối cùng về việc đình chỉ việc thi hành án phạt này (bao gồm cả các trường hợp mà việc thi hành án phạt đang được xem xét để kết thúc)

1.2. Pháp nhân mà trong đó các cổ đông thuộc một trong các trường hợp sau:

a. Những người đã bị phạt tù do vi phạm Luật này nhưng chưa quá 5 năm kể từ thời điểm kết thúc thi hành án phạt hoặc kể từ thời điểm ra quyết định cuối cùng đình chỉ việc thi hành án phạt này (bao gồm cả các trường hợp mà việc thi hành án phạt đang được xem xét để kết thúc)

b. Những người đang trong thời gian thử thách sau án phạt bị đình chỉ do vi phạm Luật này

2. Cá nhân hoặc pháp nhân, trong vòng 5 năm sau khi bị thu hồi giấy đăng ký kinh doanh theo quy định tại Điều 42 (4)

3. Pháp nhân có nhân viên hoặc cổ đông nắm quyền kiểm soát đã từng là nhân viên hoặc từng là cổ đông nắm quyền kiểm soát của một cá nhân hoặc pháp nhân mà cá nhân hoặc pháp nhân này đã từng bị thu hồi giấy đăng ký kinh doanh như quy định tại Khoản 2.

Điều 15. Quy định về nhà phân phối BHĐC

- (1) Một người muốn gia nhập một tổ chức BHĐC với tư cách là nhà phân phối đa cấp sẽ phải đăng ký với người điều khiển mạng lưới BHĐC, theo một quy trình được hướng dẫn cụ thể trong Nghị định.
- (2) Những người thuộc một trong những trường hợp sau không được đăng ký làm nhà phân phối BHĐC:
 1. Công chức nhà nước, giáo viên do Nhà nước đào tạo hoặc giáo viên theo định nghĩa của Luật Trường tư
 - 1.2. Vị thành niên, trừ trường hợp vị thành niên có người đại diện theo pháp luật mà người này không thuộc các trường hợp tại Khoản (3) và (4) sau đây
 2. Pháp nhân
 3. Cổ đông nắm quyền kiểm soát hoặc nhân viên của một tổ chức BHĐC khác
 4. Người mà được quy định cụ thể tại Nghị định của Tổng thống, người đã từng vi phạm Luật này
- (3) Người điều khiển mạng lưới BHĐC sẽ cấp cho các nhà phân phối thuộc tổ chức BHĐC Thẻ đăng ký theo cách thức quy định bởi một Nghị định của Thủ tướng.
- (4) Nhà điều hành mạng lưới BHĐC phải ghi nhận về sự đăng ký của những người phân phối theo phương thức được quy định cụ thể tại Nghị định của Thủ tướng, và nhà điều hành phải công khai về sự kiện đăng ký này với người tiêu dùng để người tiêu dùng có thể nhận diện được người phân phối khi những thông tin này là quan trọng trong việc ngăn ngừa thiệt hại cho người tiêu dùng hoặc khắc phục thiệt hại cho người tiêu dùng.
- (5) Nhà điều hành mạng lưới BHĐC phải cấp cho người phân phối đa cấp đã đủ điều kiện tại Khoản (2) một sổ tay với những nội dung sau:
 1. Cách tính và cách thức chi trả hoa hồng;
 2. Các vấn đề liên quan đến tuyển dụng nhà phân phối đa cấp và hoa hồng trả cho nhà phân phối
 3. Các vấn đề liên quan tới chính sách trả hàng và rút khỏi mạng lưới đa cấp
 4. Các vấn đề mà nhà phân phối cần chú ý
 5. Các vấn đề khác quy định tại Nghị định của Thủ tướng

Điều 17. Quy định về rút hoặc hủy hợp đồng

- (1) Điều 8 sẽ được áp dụng tùy trường hợp đối với sự từ chối hoặc từ bỏ một hợp đồng mua hàng hóa, ... bằng phương thức kinh doanh đa cấp, với “người bán

hàng tận cửa” được hiểu là “người phân phối đa cấp”. Nếu một người tiêu dùng kết thúc hợp đồng mua bán với người phân phối đa cấp, người đó sẽ đề nghị người phân phối đa cấp rút hoặc hủy hợp đồng; trong trường hợp không thể rút hoặc hủy hợp đồng bởi những lý do cụ thể được quy định tại Nghị định hướng dẫn của Tổng thống ví dụ như khó khăn trong việc xác định địa điểm của người phân phối đa cấp, người tiêu dùng có quyền đề nghị Nhà điều hành hệ thống BHĐC để rút hoặc hủy hợp đồng này.

- (2) Người phân phối đa cấp có quyền rút hoặc hủy hợp đồng mua bán với Nhà điều hành hệ thống BHĐC trong vòng 3 ngày kể từ ngày hợp đồng có hiệu lực, trừ trường hợp người phân phối này nắm giữ một lượng hàng tồn kho quá mức mà lượng hàng tồn kho này là kết quả của việc báo cáo sai về hàng tồn với Nhà điều hành, trường hợp hàng hóa... đã bị hư hại

Điều 18. Hậu quả việc thực hiện quyền rút hoặc hủy hợp đồng

- (1) Nếu bên mua trong hợp đồng mua bán đa cấp (bên mua này cũng chính là nhà phân phối đa cấp người mua hàng từ một nhà phân phối đa cấp khác hoặc là người tiêu dùng bình thường; cách hiểu này sẽ được áp dụng với các khoản sau đây) rút/ hủy hợp đồng theo Điều 17(1) hoặc (2), bên mua này sẽ có nghĩa vụ trả lại hàng hóa...
- (2) Nhà tiếp thị đa cấp (gồm người nhận được khoản thanh toán về hàng hóa... hoặc người đã kết thúc hợp đồng mua bán với bên mua; cách hiểu này sẽ được áp dụng cho Khoản (2) và khoản (8)) sẽ phải hoàn lại tiền đối với hàng hóa... đã trả lại trong vòng 3 ngày kể từ ngày nhận lại hàng; ...

Các Khoản (3) (4) (5) quy định về trả lại tiền hàng trong trường hợp thanh toán bằng thẻ tín dụng

- (1) Nếu Nhà điều hành đã hoàn lại tiền nhưng khoản tiền này lớn hơn giá trị của hàng hóa, Nhà điều hành có quyền yêu cầu người phân phối đa cấp trả loại khoản chênh lệch.
- (2) Trong trường hợp quy định tại Khoản (1), nếu như hàng hóa, ... đã bị tiêu dùng hoặc sử dụng một phần, Nhà tiếp thị đa cấp (sau đây được hiểu là bao gồm Nhà điều hành mạng lưới BHĐC và người phân phối đa cấp) phải trả cho bên mua một khoản tiền tương đương với những lợi ích kinh tế thu được từ việc sử dụng hoặc tiêu dùng một phần hàng hóa... này hoặc tương đương với khoản chi phí mà Nhà tiếp thị đã bỏ ra để cung cấp hàng hóa... cho bên mua.

Điều 20. Quy định về trả hoa hồng:

- (1) Nhà điều hành mạng lưới BHĐC phải trả hoa hồng cho người phân phối đa cấp theo đúng phương thức trả hoa hồng đã thông báo cho nhà phân phối và không được phân biệt đối xử trong cách thức trả hoa hồng đối với các nhà phân phối khác nhau.
 - (1) Nhà điều hành mạng lưới BHĐC phải thiết lập các tiêu chí rõ ràng và khách quan để tính hoa hồng, bất kỳ sửa đổi nào đối với các tiêu chí này cũng phải tuân theo quy trình cụ thể quy định tại nghị định của Tổng thống.
- (2) Tổng tiền hoa hồng mà một Nhà tiếp thị đa cấp trả cho nhà phân phối đa cấp không được phép vượt quá 35% tổng giá trị hàng hóa... (sau đây gọi tắt là “Tổng giá”) mà Nhà tiếp thị đa cấp đã cung cấp cho nhà phân phối đa cấp (đã bao gồm VAT), và cách thức tính Tổng giá hoặc hoa hồng thuộc một trong các trường hợp sau sẽ được quy định cụ thể tại nghị định của Tổng thống.
 1. Tổng giá sẽ được tính tại thời điểm giao hàng
 2. Hoa hồng sẽ được tính tại thời điểm việc trả hoa hồng diễn ra
 3. Tổng giá và hoa hồng sẽ được tính hàng năm; trong trường hợp Nhà điều hành mạng lưới BHĐC chỉ hoạt động trong thời gian ít hơn 1 năm, việc tính toán sẽ chỉ dựa trên khoảng thời gian Nhà điều hành này có hoạt động đa cấp
 4. Nếu Nhà điều hành cung cấp hàng hóa... cho người phân phối đa cấp theo hình thức ký gửi hàng hóa, giá bán hàng hóa chính là cơ sở để tính Tổng giá, và nếu Nhà điều hành cung cấp hàng hóa... cho người phân phối theo hình thức người phân phối là trung gian cho một người cung cấp khác, phí dịch vụ mà người phân phối nhận được từ người cung cấp này sẽ là cơ sở để tính Tổng giá
- (3) Nhà điều hành, trong trường hợp có yêu cầu từ người phân phối, sẽ phải cho phép người phân phối biết được các số liệu liên quan đến hoa hồng của anh ta
- (4) Nhà điều hành không được phân biệt đối xử về tiền hoa hồng trả cho người phân phối dựa trên số lượng người cấp dưới (thông qua bảo trợ/tuyển dụng) của các nhà phân phối mà không tính đến doanh số bán hàng mà họ tạo ra

Điều 21. Quy định về thông báo/quảng cáo liên quan đến tiền hoa hồng

- (1) Nhà điều hành mạng lưới BHĐC không được cung cấp thông tin sai lệch cho nhà phân phối hoặc những người muốn trở thành nhà phân phối về lợi nhuận kỳ vọng mà họ có thể đạt được

- (2) Nhà điều hành, theo điều khoản được quy định cụ thể tại Nghị định của Thủ tướng, có trách nhiệm thông báo cho người phân phối hoặc người muốn trở thành nhà phân phối các thông tin hiện tại có liên quan đến cách thức trả hoa hồng bao gồm mức tiền hoa hồng trung bình của các nhà phân phối hiện tại trong mạng lưới đa cấp
- (3) Nhà điều hành không được phép truyền bá các thông tin sai lệch hoặc thông tin phóng đại về các hoạt động của tổ chức BHĐC của anh ta

Điều 22. Quy định về điều kiện gia nhập và rút khỏi mạng lưới BHĐC

- (1) Nhà điều hành không được phép áp đặt người phân phối hoặc những người muốn trở thành nhà phân phối những nghĩa vụ kinh tế vượt quá mức đã quy định tại Nghị định Tổng thống ví dụ như ép buộc mua một lượng lớn hàng hóa... để trở thành nhà phân phối hoặc để duy trì vị trí nhà phân phối hiện tại hoặc để nhận được những lợi thế hơn trong việc trả hoa hồng
- (2) Nhà điều hành không được phép ấn định một số lượng cấp dưới cụ thể của một nhà phân phối hoặc buộc nhà phân phối phải tuyển dụng/bảo trợ một người khác vào cấp dưới của nhà phân phối này dù anh ta không đồng ý
- (3) Nhà điều hành được phép sa thải nhà phân phối nếu anh ta thuộc các trường hợp không được BHĐC đã liệt kê tại Điều 15
- (4) Nhà phân phối có quyền rút khỏi một tổ chức BHĐC vào bất cứ thời điểm nào chỉ bằng cách thông báo cho nhà điều hành về ý định rút khỏi của anh ta, và nhà điều hành không được phép áp đặt bất kỳ điều kiện gì đối với sự rút khỏi mạng lưới của nhà phân phối này
- (5) Nhà điều hành được phép thực hiện các biện pháp cần thiết trong trường hợp sự rút khỏi mạng lưới đa cấp của nhà phân phối có thể gây ra thiệt hại cho người tiêu dùng bằng cách buộc nhà phân phối này phải tiếp tục thực hiện hoạt động BHĐC, bao gồm việc thu hồi quyền sở tay hướng dẫn từ người này

Điều 23. Các hành vi bị cấm thực hiện

- (1) Nhà tiếp thị đa cấp không được thực hiện các hành vi sau:
 1. Ép buộc bên mua ký kết hợp đồng mua bán hoặc đe dọa bên mua ngăn không cho bên mua rút/hủy hợp đồng mua bán
 2. Gây nhầm lẫn, phóng đại sự thật, gạ gẫm bên mua ký hợp đồng mua bán thông qua các hành vi lừa dối hoặc thực hiện hành vi nhằm ngăn cản bên mua rút/hủy hợp đồng mua bán, thông qua việc cung cấp thông tin sai sự thật về giá cả hoặc chất lượng của hàng hóa... hoặc gây nhầm lẫn cho bên

mua khiến bên mua tin rằng hàng hóa...có chất lượng tốt hơn chất lượng thực sự của hàng hóa đó

3. Áp đặt một số nghĩa vụ nhất định đối với nhà phân phối hoặc người muốn trở thành nhà phân phối ví dụ như ép buộc người này phải trả một khoản tiền nhất định lớn hơn 100,000 won, bất kể khoản tiền này được gọi tên là gì – phí gia nhập mới, phí trả cho các dụng cụ hỗ trợ, phí bán hàng định mức cá nhân hay phí đào tạo, huấn luyện – hoặc khiến người đó trả tiền dựa trên các lý do sai sự thật
4. Trả các lợi ích kinh tế cho nhà phân phối dựa trên việc nhà phân phối đó tuyển dụng được các nhà phân phối cấp dưới hoặc cho anh ta những lợi ích kinh tế khác ngoài tiền hoa hồng mà không có lý do hợp lý
5. Thay đổi địa chỉ hoặc điện thoại của một người nào đó với lý do ngăn cản bên mua rút/hủy hợp đồng mua bán
6. Trong một khoảng thời gian đáng kể, không quan tâm tới sự thiếu hụt về nhân sự hoặc tiện ích cần thiết để giải quyết khiếu nại hoặc tranh chấp của người tiêu dùng, do đó có thể gây hại cho bên mua
7. Giao hàng hóa, ... cho bên mua và yêu cầu bên mua trả tiền hàng hóa..., trong trường hợp bên mua chưa ký hợp đồng mua bán hoặc ép buộc bên mua/nhà phân phối phải mua hàng hóa hoặc dịch vụ
8. Ép buộc bên mua bằng điện thoại, fax hoặc các phương tiện truyền thông máy tính phải mua hàng hóa hoặc dịch vụ, mặc dù bên mua đã thể hiện rằng anh ta không có ý định mua hàng hóa hoặc dịch vụ đó
9. (trong trường hợp nhà phân phối đa cấp), sử dụng địa vị xã hội của một người nào đó để buộc một người khác phải đăng ký trở thành nhà phân phối thuộc cấp dưới của anh ta hoặc ép buộc nhà phân phối cấp dưới của anh ta phải mua hàng hóa hoặc dịch vụ
10. Ép buộc nhà phân phối hoặc người muốn trở thành nhà phân phối phải tham gia đào tạo hoặc tham gia vào một tổ chức tập thể mà đi ngược lại với lợi ích của người đó
11. Đại diện cho một nhà phân phối chưa đăng ký trong hệ thống đa cấp hoặc cho phép nhà phân phối chưa đăng ký này làm việc dưới sự giám sát của mình
12. Thực hiện kinh doanh đa cấp mà không có chính sách về bảo hiểm để đảm bảo cho những thiệt hại của người tiêu dùng theo quy định tại Điều 34
13. Bán hàng hóa, ... cho bên mua với giá cao hơn mức quy định trong nghị định Tổng thống

14. Sử dụng thông tin về người tiêu dùng mà không được sự đồng ý của người tiêu dùng hoặc dùng sai với mục đích mà người tiêu dùng đã đồng ý, trừ những trường hợp sau:

- a. Các trường hợp đã được quy định cụ thể trong Nghị định của Tổng thống, trong những trường hợp này thông tin của người tiêu dùng là cần thiết để thể hiện trong hợp đồng mua bán với người tiêu dùng khi vận chuyển hàng hóa... đã mua
- b. Các trường hợp mà thông tin người tiêu dùng là cần thiết để thực hiện thanh toán đối với hàng hóa... đã giao dịch
- c. Các trường hợp đã được quy định cụ thể trong Nghị định của Tổng thống, trong các trường hợp này thông tin của người tiêu dùng là cần thiết để xác minh lý lịch của người tiêu dùng nhằm mục đích ngăn chặn tội phạm đánh cắp thông tin (“identity theft”)
- d. Các trường hợp mà thông tin của người tiêu dùng là cần thiết để dùng cho các mục đích không thể tránh được theo các quy định pháp luật

15. Chuyển giao hoặc mua lại một tổ chức BHĐC hoặc cấp bậc của một nhà phân phối, trừ trường hợp người đó được thừa kế cấp bậc của nhà phân phối đó hoặc trong trường hợp chuyển giao kinh doanh, mua lại hoặc sáp nhập

- (2) Không ai được phép sử dụng tổ chức BHĐC hoặc một tổ chức có hình thức sử dụng nhiều cấp kinh doanh tương tự để thực hiện các giao dịch tài chính mà không có sự mua bán hàng hóa... hoặc ngưng các hình thức giao dịch tài chính này như là một hình thức giao dịch mua bán hàng hóa... Các hình thức ngưng cụ thể sẽ được quy định tại Nghị định của Tổng thống
- (3) Nhà điều hành mạng lưới BHĐC không được phép lôi kéo nhà phân phối đa cấp thực hiện các hành vi bị cấm quy định tại khoản (1), (2) hoặc tiếp tay cho nhà phân phối thực hiện các hành vi này
- (4) Ủy ban thương mại lành mạnh sẽ thiết lập và công khai các tiêu chí cần chú ý đối với Nhà tiếp thị đa cấp nhằm chống các hành vi vi phạm Luật này và hành vi thiệt hại cho người tiêu dùng.

Điều 24. Quy định về yêu cầu ngừng hành vi xâm hại đến lợi ích của người tiêu dùng

Người tiêu dùng có lợi ích bị xâm hại hoặc có nguy cơ bị xâm hại bởi bất kỳ hành vi vi phạm nào (quy định tại Điều 23) thực hiện bởi Nhà điều hành mạng lưới BHĐC..., có quyền yêu cầu Ủy ban Thương mại Lành mạnh thực hiện các biện

pháp nhằm dừng hành vi xâm hại (biện pháp quy định cụ thể tại Nghị định của Tổng thống)

Điều 25. Quy định về rút/hủy hợp đồng mua bán trong thời gian tạm ngừng kinh doanh

- (1) Nhà điều hành mạng lưới BHĐC, trong thời gian hoạt động kinh doanh đa cấp tạm dừng (do tự nguyện hoặc do cơ quan nhà nước buộc phải tạm dừng), phải tiếp tục điều hành hoạt động kinh doanh có liên quan đến việc rút/hủy hợp đồng mua bán quy định tại Điều 8 – (1) hoặc – (3), áp dụng tại Điều 17 – (1) hoặc Điều 18 – (1) hoặc – (3)
- (2) Nếu Nhà điều hành mạng lưới BHĐC đã chấm dứt việc kinh doanh của anh ta hoặc bị hủy giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, trong trường hợp nhà phân phối đã bán hàng hóa...còn lại trong lượng hàng tồn kho của Nhà điều hành tại thời điểm chấm dứt kinh doanh hoặc hủy bỏ chứng nhận đăng ký kinh doanh, nhà phân phối sẽ nhận hàng hóa...trả lại,căn cứ trên việc rút/hủy hợp đồng mua bán và hoàn trả tiền hàng trong vòng 3 ngày sau ngày nhận lại hàng hóa... bị trả lại
- (3) Nếu Nhà điều hành đã đăng ký với Ủy ban thương mại lành mạnh hoặc Thị trường/ Thống đốc theo quy định tại Điều 13 – (1) bị phán xét là không đủ điều kiện tiếp tục kinh doanh đa cấp, trong trường hợp anh ta tuyên bố phá sản mà giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh BHĐC vẫn còn hiệu lực, cơ quan nhà nước có thẩm quyền liên quan sẽ hủy bỏ giấy đăng ký kinh doanh đa cấp của anh ta

Điều 26. Quy định về thông báo công khai việc thay đổi địa chỉ...

Nếu Nhà điều hành mạng lưới BHĐC phát sinh một trong những thay đổi sau, Ủy ban thương mại lành mạnh hoặc Thị trường/ Thống đốc sẽ thông báo công khai về sự thật những thay đổi này theo phương thức quy định cụ thể tại Nghị định của Thủ tướng.

1. Thay đổi về tên kinh doanh hoặc địa chỉ/ số điện thoại hoặc trụ sở kinh doanh chính
2. Thông tin về việc Nhà điều hành chủ động tạm ngừng kinh doanh đa cấp hoặc chấm dứt kinh doanh đa cấp theo Điều 13 – (3)
3. Thông tin về việc Nhà điều hành bị buộc tạm ngừng kinh doanh đa cấp hoặc bị buộc chấm dứt kinh doanh đa cấp theo Điều 42 – (4)

Điều 27. Quy định về trách nhiệm của Nhà điều hành mạng lưới BHĐC

- (1) Nhà điều hành mạng lưới BHĐC có nghĩa vụ thông báo, bằng thư hoặc thư điện tử, tới những nhà phân phối về các điều khoản quy định tại Điều 23 về các hành vi bị cấm nhằm ngăn chặn những vi phạm đã nêu tại điều này khi tuyển dụng nhà phân phối cấp dưới hoặc khi bán hàng hóa cho người tiêu dùng
- (2) Nếu nhà điều hành mạng lưới không thực hiện các nghĩa vụ đã quy định tại Khoản (1) nêu trên, anh ta sẽ phải chịu trách nhiệm về những thiệt hại mà nhà phân phối gây ra cho những nhà phân phối khác hoặc cho người tiêu dùng khi nhà phân phối này vi phạm các hành vi quy định tại Điều 23
- (3) Tiêu chí để đòi bồi thường thiệt hại quy định tại Khoản (2) sẽ được quy định cụ thể tại Nghị định của Tổng thống...

2.3.2. Nghị định hướng dẫn chi tiết một số điều của Luật bán hàng tận cửa

Nghị định hướng dẫn chi tiết một số điều của Luật bán hàng tận cửa Hàn Quốc là một văn bản pháp luật song hành cùng sự ra đời và phát triển của Luật bán hàng tận cửa Hàn Quốc, kể từ khi Nghị định này lần đầu tiên có hiệu lực vào ngày 1 tháng 7 năm 1996, nó đã trải qua 7 lần sửa đổi vào các năm 1997, 1998, 1999, 2002, 2004, 2005 (trong đó có 2 lần sửa đổi vào năm 1999).

Nghị định hướng dẫn chi tiết một số điều của Luật Bán hàng tận cửa Hàn Quốc bản sửa đổi mới nhất có hiệu lực thi hành kể từ ngày 31 tháng 12 năm 2008 – đây chính là “Nghị định của Tổng thống” được đề cập tới trong một số điều trong Luật bán hàng tận cửa nêu trên (thuật ngữ “Nghị định của Tổng thống” được sử dụng nhiều lần trong Luật bán hàng tận cửa phân tích tại Mục 3.2.3.1. nêu trên). Liên quan tới hướng dẫn các quy định về hoạt động BHĐC, các nội dung chính của Nghị định gồm các điểm cụ thể đáng lưu ý sau:

- Điều 2: Tổ chức kinh doanh đa cấp phải đáp ứng điều kiện có từ 3 cấp BHĐC trở lên (tương đương với 3 cấp này là 3 cấp trả hoa hồng khác nhau)
- Điều 18: Quy định về quy trình cấp giấy đăng ký kinh doanh đa cấp cho Nhà điều hành mạng lưới BHĐC
- Điều 19: Quy mô vốn pháp định: 500.000 won
- Điều 20: Quy định về tiết lộ thông tin của Nhà điều hành mạng lưới BHĐC
- Điều 21: Quy định cụ thể hơn về những người không đủ điều kiện trở thành người phân phối đa cấp
- Điều 22: Quy định về các lý do rút/hủy hợp đồng mua bán

- Điều 23: Quy định về các trường hợp Nhà điều hành mạng lưới BHĐC được phép không cho rút/hủy hợp đồng: trường hợp hàng hóa... đã bị mất, hư hại, trừ trường hợp hư hại về bao bì để kiểm tra về sản phẩm bên trong bao bì; trường hợp giá trị của hàng hóa đã bị sụt giảm đáng kể vì đã bị sử dụng hoặc tiêu dùng một phần; khi bao bì của hàng hóa bán theo cặp bị hư hại; trường hợp không thể hủy/ rút hợp đồng do đối tượng của hợp đồng là hàng hóa đặc thù làm theo đơn đặt hàng của người tiêu dùng và người phân phối đa cấp đã biết trước về điều này
- Điều 28: Quy định chi tiết hơn về nghĩa vụ kinh tế được nhắc tại Điều 22 – (1) của Luật: mức nghĩa vụ kinh tế này không được vượt quá 50.000 won
- Điều 30: Giá bán hàng hóa không được vượt mức 1,300,000 won (đã bao gồm VAT)
- Điều 32.2: Quy định về các hành vi được coi là giao dịch tài chính không liên quan đến giao dịch hàng hóa
- Điều 35: Quy định về các tiêu chí xác định khoản bồi thường thiệt hại: chứng minh thiệt hại có liên quan trực tiếp tới hành vi vi phạm

2.4. Đài Loan

2.4.1. Luật Thương Mại Lành mạnh

Tại Đài Loan, Luật Thương mại Lành mạnh là văn bản điều chỉnh và đưa ra các quy phạm pháp lý đối với hoạt động BHĐC. Luật được ban hành vào ngày 4 tháng 2 năm 1991 và có hiệu lực từ ngày 4 tháng 2 năm 1992. Ngoài các quy định về BHĐC, Luật còn điều chỉnh các vấn đề khác có liên quan tới hạn chế cạnh tranh, cạnh tranh không lành mạnh. Kể từ thời điểm ban hành tới nay, Luật đã trải qua năm lần sửa đổi, lần sửa đổi mới nhất là năm 2011. Trong Luật này, Điều 23, 23-1, 23-2, 23-3 và 23-4 quy định về hoạt động BHĐC. Chế tài phạt đối với hành vi vi phạm về BHĐC được quy định tại Điều 41 và 42.

Hoạt động BHĐC được điều chỉnh tại Điều 23 Luật Thương mại Lành mạnh, cụ thể như sau:

- Không được thực hiện BHĐC nếu các bên tham gia được hưởng hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác chủ yếu từ việc giới thiệu người tham gia vào bán hàng hơn là từ việc tiếp thị hoặc bán hàng hoá, dịch vụ với giá hợp lý.

- Người tham gia BHĐC có thể:

+ Huỷ bỏ hợp đồng nếu có thông báo bằng văn bản cho doanh nghiệp trong vòng 14 ngày kể từ ngày ký hợp đồng. Trong vòng 30 ngày sau khi huỷ bỏ hợp đồng BHĐC có hiệu lực, doanh nghiệp bán hàng sẽ nhận đơn của người tham gia về việc trả lại hàng hoá, thu nhận hàng hoá do người tham gia trả lại, trả lại cho người tham gia tiền mua hàng và các khoản phí đã thu khi tham gia còn lại cho đến khi hợp đồng bị huỷ bỏ. Trong quá trình trả lại các khoản chi phí cho người tham gia theo quy định ở trên, doanh nghiệp bán hàng có thể khấu trừ giá trị giảm của hàng hoá do những hư hỏng và mất mát do người tham gia gây ra tại thời điểm trả lại hàng hoá, những khoản tiền thưởng đã trả cho người tham gia khi mua những hàng hoá đó, chi phí vận chuyển cần thiết cho việc thu thập hàng hoá. (Khoản 1 Điều 23)

+ Có thể chấm dứt hợp đồng bằng văn bản và rút khỏi hệ thống BHĐC sau khi hết thời hạn cho phép huỷ hợp đồng theo quy định tại Khoản 1 Điều 23. Trong vòng 30 ngày kể từ ngày chấm dứt hợp đồng theo quy định tại Khoản 1 Điều 23, doanh nghiệp bán hàng sẽ mua lại hàng hoá mà người tham gia còn giữ với mức giá bằng 90% giá mua vào ban đầu, khấu trừ các khoản chi trả cho người tham gia khi mua hàng và giá trị sụt giảm của hàng hoá (Khoản 2 Điều 23)

+ Trong trường hợp người tham gia thực hiện quyền huỷ bỏ hoặc chấm dứt hợp đồng theo quy định, doanh nghiệp không được đòi bồi thường thiệt hại hoặc phạt thuế đối với người tham gia vì việc huỷ bỏ hoặc chấm dứt hợp đồng của họ. (Khoản 3 Điều 23)

+ Các quy định có liên quan đến thủ tục của doanh nghiệp BHĐC về hồ sơ, hoạt động thanh tra, thông báo cho những người tham gia và nội dung của hợp đồng tham gia cũng như việc bảo vệ lợi ích cho những người tham gia sẽ do cơ quan trung ương có thẩm quyền ban hành (Khoản 4 Điều 23)

Chế tài phạt đối với hành vi BHĐC bất chính: Phạt tiền từ 50 ngàn đến 25 triệu Đài tệ tùy theo mức độ vi phạm của vụ việc. Nếu công ty bị phạt không tuân thủ thì khoản phạt sẽ được nhắc lại và tăng lên. Ủy Ban Thương mại Lành mạnh Đài Loan có thể yêu cầu tạm dừng hoạt động, chấm dứt hoặc thu hồi giấy đăng ký tổ chức BHĐC đối với công ty vi phạm.

2.4.2. Quy chế giám sát hoạt động BHĐC – Hướng dẫn chi tiết Khoản 4 Điều 23 Luật Thương mại Lành mạnh

Bản đầu tiên của Quy chế giám sát hoạt động BHĐC tại Đài Loan được ban hành ngày 28 tháng 2 năm 1992, sau đó sửa đổi vào các năm 1999, 2002,

2003,2004,2006. Bản mới nhất gồm những nội dung sửa đổi Điều 15 và 16 được ban hành vào ngày 28 tháng 9 năm 2012. Các quy định cụ thể của Quy chế này như sau:

Chương 1. Các quy định chung

Điều 1: Quy chế này được ban hành để hướng dẫn các quy định của Điều 23 và 24 của Luật Thương mại lành mạnh Đài Loan

Điều 2: Các quy định của Quy chế này sẽ áp dụng cho các vấn đề có liên quan đến hoạt động BHĐC bao gồm: việc nộp đơn xin phép BHĐC của công ty BHĐC, thanh tra kiểm tra các hoạt động của công ty BHĐC, bản báo cáo tài chính kèm theo chứng chỉ CPA được yêu cầu của báo cáo tài chính này, các vấn đề về yêu cầu phải thông báo với các thành viên, nội dung của hợp đồng ký kết với các thành viên, sự bảo vệ những lợi ích của các thành viên tham gia BHĐC, các hành vi bị cấm do ảnh hưởng nghiêm trọng đến lợi ích của người tham gia BHĐC, và các nghĩa vụ quản lý thành viên BHĐC.

Chương 2: Thủ tục đăng ký BHĐC

Điều 5: Trước khi bắt đầu thực hiện BHĐC, công ty sẽ phải chuẩn bị một bộ hồ sơ hoàn chỉnh và chứa những thông tin trung thực, bao gồm các tài liệu sau đây và bộ hồ sơ này được nộp tại cơ quan quản lý có thẩm quyền:

1. Tên công ty, số vốn đăng ký thực tế, tên người đại diện theo pháp luật, địa chỉ liên lạc, ngày thành lập và các tài liệu liên quan đến đăng ký kinh doanh của công ty hoặc tổ chức kinh doanh.

2. Địa điểm kinh doanh chủ yếu và các địa điểm kinh doanh khác;

3. Ngày bắt đầu thực hiện hoạt động BHĐC

4. Các điều kiện để tham gia hoạt động BHĐC

5. Kế hoạch hoặc quy tắc hoạt động bao gồm hoa hồng, thưởng và các lợi ích kinh tế khác của người tham gia, các điều kiện để được thưởng, các tính toán tiền thưởng, hoa hồng trên và tỷ lệ phần trăm cao nhất của tiền thưởng với tổng doanh số

Mẫu đơn và quy trình nộp báo cáo trong mục trên được cơ quan quản lý quy định chi tiết.

Điều 6: Khi Các công ty BHĐC không nộp hồ sơ đáp ứng đầy đủ những yêu cầu của Khoản 1 Điều 5 sẽ bị coi là công ty không nộp đầy đủ hồ sơ, khi đó cơ quan quản lý sẽ trả lại hồ sơ và yêu cầu nộp lại một bộ hồ sơ hoàn chỉnh

Liên quan đến bất kỳ yêu cầu trong Khoản 1 Điều 5, cơ quan quản lý có thể cân nhắc nếu thấy cần thiết, yêu cầu công ty BHĐC cung cấp bản sửa đổi bổ sung các tài liệu, nhưng nếu họ không bổ sung tài liệu thì cơ quan quản lý sẽ áp dụng quy trình ở đoạn trên (yêu cầu nộp lại).

Điều 7: Ngoại trừ những thay đổi liên quan đến giá của đơn vị hàng hóa thuộc Điểm vii Khoản 1 Điều 5, mọi thay đổi về mặt nội dung của các tài liệu trong hồ sơ của công ty BHĐC cần phải được họ báo cáo trước khi thay đổi có hiệu lực. Nhưng đối với những điểm trong phạm vi Điểm i Điều 5 ở trên, thời hạn báo cáo là trong vòng 15 ngày kể từ khi có thay đổi (thay đổi về tên và trụ sở đăng ký)

Cơ quan quản lý sẽ quy định chi tiết về mẫu đơn và thủ tục báo cáo những thay đổi, điều chỉnh hồ sơ BHĐC

Điều 8: Công ty BHĐC phải nộp thông báo ngừng hoạt động BHĐC tới cơ quan quản lý trước khi ngừng hoạt động.

Điều 9: Trên cơ sở kiểm tra, theo dõi tình hình báo cáo đầy đủ mọi thông tin ở Điều 5 của Công ty BHĐC, CQ có thẩm quyền ở trung ương sẽ lưu trữ tên của công ty đó vào sổ theo dõi.

Sổ theo dõi các doanh nghiệp BHĐC cùng với các dữ liệu, thông tin liên quan sẽ được cơ quan quản lý công bố

Điều này có thể hiểu là khi có đầy đủ hồ sơ, công ty được phép hoạt động và sổ theo dõi này cũng chính là danh sách các công ty BHĐC được cơ quan quản lý cho phép hoạt động.

Điều 10: Trường hợp sau khi kiểm tra, một công ty BHĐC có tên trong sổ theo dõi đã chuyển địa điểm đến một địa điểm không rõ ràng hoặc không có bằng chứng cho thấy công ty này có hoạt động, cơ quan quản lý có thể ghi chú về trường hợp đó vào danh sách.

Chương 3. Quyền lợi và nghĩa vụ của người tham gia

Điều 11: Trước khi một người tham gia BHĐC gia nhập mạng lưới, công ty cần phải thông báo tới người này các thông tin lần lượt sau đây và công ty không được che giấu, cung cấp thông tin sai lệch hoặc gian dối các thông tin đó, cụ thể như sau:

1. Số vốn điều lệ và kết quả kinh doanh trước thuế của năm trước, trường hợp công ty BHĐC hoạt động ít hơn một năm, thì kết quả kinh doanh được hiểu là tổng doanh số của các tháng có hoạt động.

2. Hệ thống, cấu trúc của kinh doanh đa cấp, trong đó bao gồm thông tin chi tiết về những khoản lợi nhuận có thể đạt được, các yêu cầu cần phải đạt được để có lợi nhuận đó, các cách tính lợi nhuận từ doanh số sản phẩm và dịch vụ do nhà phân phối trực tiếp bán cũng như từ doanh số của sản phẩm dịch vụ do người tham gia trước họ bán.

3. Văn bản pháp luật có liên quan đến BHĐC

4. Trách nhiệm và nghĩa vụ của người tham gia BHĐC

5. Chi tiết sản phẩm dịch vụ để bán, giá, đơn vị tính, giá đơn vị, hướng dẫn sử dụng, xuất xứ và các thông tin có liên quan khác

6. Điều kiện, phạm vi bảo hành khi hàng hóa bị hư hỏng

7. Điều kiện để người tham gia rút khỏi hoạt động BHĐC, quyền và nghĩa vụ phát sinh từ việc rút khỏi hoạt động BHĐC

8. Các yêu cầu khác có liên quan từ cơ quan quản lý

Khi người bán hàng giới thiệu người khác tham gia vào mạng lưới, công ty cũng không được phép đưa thông tin gian dối, thông tin gây nhầm lẫn, giới thiệu sai lệch những thông tin trên

Điều 12: Công ty BHĐC sẽ ký kết hợp đồng bằng văn bản với người có ý định tham gia vào mạng lưới với tư cách là người tham gia BHĐC; hợp đồng tham gia BHĐC phải chứa những nội dung được liệt kê từ Điểm 2 đến Điểm 8 của đoạn đầu tiên của điều trên. Văn bản được hiểu là văn bản viết, không phải là tài liệu điện tử.

Điều 13: Liên quan đến Mục 7 Đoạn 1 của Điều 11 Công ty BHĐC cần phải trích dẫn trong hợp đồng ký với người tham gia các nội dung từ Điều 23-1 đến Điều 23-3 của Luật, ngoại trừ những điểm có lợi cho người tham gia.

Điều 14: Trong trường hợp công ty BHĐC hủy bỏ hoặc chấm dứt hợp đồng do người tham gia vi phạm quy định của hoạt động BHĐC hoặc dựa trên các lý do do người bán hàng gây ra, Công ty BHĐC phải nêu rõ các cách thức xử lý yêu cầu đòi trả hàng do người tham gia yêu cầu.

Điều 15: Công ty BHĐC sẽ phải chuẩn bị một bản cân đối kế toán, báo cáo doanh thu của hoạt động BHĐC trong của năm kế toán trước đó trước ngày kết thúc tháng 5 của mỗi năm và lưu trữ các tài liệu này ở trụ sở chính.

Khi vốn của công ty BHĐC đạt được con số được quy định chi tiết ở Mục 20 Điều 20 Luật Công ty hoặc tổng doanh số của năm kế toán trước đó vượt quá con số 100 triệu Đài tệ (NT\$), các báo cáo trên cần được kiểm toán và được kiểm toán viên nhà nước chứng nhận.

Người tham gia có thể yêu cầu thanh tra lại các báo cáo tài chính của các công ty BHĐC mà họ là thành viên, công ty BHĐC không được từ chối yêu cầu này.

Trước khi bản sửa đổi này có hiệu lực vào tháng 9 năm 2012, Công ty BHĐC đạt được các điều kiện nêu ở Đoạn số 2 sẽ thực hiện các quy định ở Đoạn số 1 và giữ các báo cáo tài chính ở trụ sở chính, sau đó sẽ thực hiện kiểm toán có chứng nhận của kiểm toán viên nhà nước từ năm 2013.

Điều 16: Công ty BHĐC không được phép tuyển dụng người không có đủ năng lực hành vi là người tham gia BHĐC.

Trường hợp công ty BHĐC tuyển người có giới hạn về hành vi dân sự, cần có sự đồng ý bằng văn bản viết của người giám hộ hợp pháp của người này và văn bản đó được đính kèm theo hợp đồng.

Người không có đủ hành vi dân sự nhưng đã ký hợp đồng tham gia BHĐC với công ty BHĐC trước thời điểm Quy chế này có hiệu lực vào ngày 28 tháng 9 năm 2012 vẫn tiếp tục hoạt động BHĐC cho đến khi họ rút khỏi công ty hoặc không thực hiện BHĐC với công ty đó.

Chương 4. Hoạt động bán hàng

Điều 17: Công ty BHĐC không được thực hiện các điều sau:

1. Yêu cầu người tham gia phải trả bất cứ khoản phí không cân xứng một cách bất hợp lý với chi phí của hoạt động đào tạo, hội thảo, hoạt động xã hội hoặc các hoạt động tương tự.
2. Yêu cầu người tham gia trả hoặc chịu bất kỳ khoản ký quỹ, tiền phạt do vi phạm pháp luật, hoặc chịu các trách nhiệm pháp lý nếu chúng bất hợp lý.
3. Yêu cầu người tham gia mua hàng với một số lượng mà người bình thường không thể bán được trong một thời gian ngắn, trừ trường hợp tiền mua hàng được hai bên thống nhất sẽ trả sau khi hàng hóa được bán hết.

4. Thu, giữ lại không có lý do chính đáng hoa hồng tiền thưởng hoặc các lợi ích kinh tế mà Công ty phải trả cho người tham gia khi họ chấm dứt hoặc rút khỏi hoạt động BHĐC.
5. Quy định người tham gia sẽ được nhận tiền hoặc lợi ích nhiều hơn chỉ khi người đó trả một khoản phí đào tạo không cân xứng với chi phí hoặc trả một khoản tiền cao bất hợp lý.
6. Trả tiền hoặc đối xử thiên vị đối với một số các nhân thực hiện hoạt động BHĐC làm cho những khoản tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác của những người tham gia khác bị giảm.
7. Cản trở người tham gia việc trả đổi hàng phát sinh từ việc chấm dứt hợp đồng, rút khỏi hợp đồng một cách bất hợp lý.
8. Yêu cầu người tham gia thực hiện những nghĩa vụ không minh bạch.

Điều 18: Nhằm mục đích quy định các hành vi liên quan đến hoạt động BHĐC của người tham gia của công ty BHĐC, Công ty cần phải quy định các điểm sau đây sẽ vi phạm hợp đồng BHĐC nếu người tham gia thực hiện chúng và phải quy định chi tiết cách thức xử lý các vi phạm cũng như triển khai chắc chắn.

1. Quảng cáo hoặc bán sản phẩm hoặc dịch vụ, và tuyển người tham gia BHĐC bằng cách lừa dối, hoặc gây nhầm lẫn.
2. Huy động vốn hoặc góp quỹ với cá nhân khác dưới hình thức kinh doanh đa cấp hoặc thông qua một công ty BHĐC.
3. Tham gia BHĐC bằng các hình thức trái với trật tự công cộng hoặc phi đạo đức.
4. Gây ảnh hưởng đến trật tự thị trường hoặc tạo ra tổn thất nặng nề cho người tiêu dùng bằng hàng vi kêu gọi tham gia bán hàng trực tiếp.
5. Tham gia hoạt động bán hàng vi phạm Luật Hình sự hoặc các quy định pháp luật khác.

Điều 19: Khi thông báo tuyển người hoặc sử dụng các hình thức tuyên truyền khác để tuyển dụng người với công chúng, Công ty BHĐC cần phải giới thiệu rõ ràng về hoạt động kinh doanh đa cấp, không được che giấu hình thức tuyển người tham gia BHĐC dưới hình thức tuyển lao động hoặc đưa thông tin gian dối khác.

Các quy định ở đoạn trên cũng áp dụng với người tham gia BHĐC khi tuyển người vào mạng lưới.

Điều 20: Khi quảng cáo hoặc bán sản phẩm hoặc dịch vụ hoặc tuyển người bằng cách giới thiệu về những trường hợp thành đạt, thành công, công ty BHĐC

hoặc thành viên của họ phải diễn giải cụ thể, trung thực, không gian dối về các khoảng thời gian để có được thành công, lợi ích đạt được, quá trình phát triển của từng trường hợp.

Điều 21: Sau khi một người tham gia vào hoạt động BHĐC, công ty BHĐC cần phải đào tạo, huấn luyện người tham gia về luật pháp và quy định pháp luật liên quan đến BHĐC và các kênh tiếp nhận khiếu nại về việc vi phạm pháp luật của công ty BHĐC.

Chương 5. Kiểm tra hoạt động BHĐC

Điều 22. Công ty BHĐC phải chuẩn bị và để ở địa điểm kinh doanh các tài liệu sau đây ở dạng văn bản và phải lưu, cập nhật số liệu theo từng tháng sự thay đổi, tiến triển của những tài liệu này trong phạm vi lãnh thổ Đài Loan:

1. Hệ thống cơ cấu tổ chức của Công ty nói chung và các cấp lãnh đạo
2. Tổng số người tham gia, số người mới tham gia và rút khỏi hoạt động BHĐC hàng tháng
3. Tên, số ID, số giấy phép kinh doanh, địa chỉ, liên lạc, khu vực cư trú của người tham gia
4. Hợp đồng bằng văn bản ký kết với người tham gia
5. Số lượng, thể loại, doanh số của từng đơn vị hàng hóa dịch vụ bán được kèm theo các thông tin phát sinh khác có liên quan
6. Tình trạng thanh toán hoa hồng, thưởng hoặc các lợi ích khác
7. Tình trạng xử lý việc đổi trả hàng hóa và tổng tiền mua lại hàng hóa.

Các tài liệu được liệt kê ở trên phải lưu trữ trong 5 năm, thời hạn tương tự được áp dụng với Công ty chấm dứt hoạt động BHĐC

Tài liệu bằng văn bản ở quy định của Khoản 1 có thể được lưu trữ dưới dạng số liệu điện tử

Điều 23. Cơ quan trung ương có thẩm quyền có quyền cử người thanh tra các tài liệu được quy định ở Điều trên hoặc yêu cầu công ty cung cấp các tài liệu định kỳ; công ty BHĐC không được cản trở, trốn tránh hoạt động thanh tra.

2.5. Nhật Bản

Luật các Giao dịch Thương mại Chi định (Specified Commercial Transactions Law) được ra đời từ năm 1976, với mục đích bảo vệ quyền lợi người mua, hướng tới sự phù hợp, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp phân phối hàng hoá, doanh nghiệp cung cấp dịch vụ bằng cách đảm bảo công bằng trong giao

dịch. Những giao dịch do Luật điều chỉnh bao gồm bán hàng tận cửa (Door-to-Door), bán hàng qua Email, bán hàng qua điện thoại (Telemarketing), BHĐC (Multilevel marketing transaction), cung cấp một chuỗi dịch vụ liên tục. Cùng với sự phát triển nền kinh tế, Luật đã phải điều chỉnh nhiều lần để phù hợp hơn nữa với thực tế, tạo điều kiện phát triển ổn định nền kinh tế quốc gia.

Các quy định điều chỉnh hoạt động BHĐC được quy định tại Chương 3 từ Điều 33 tới Điều 40 của Luật, cụ thể như sau:

- Định nghĩa BHĐC (Điều 33); xuất trình thông tin cá nhân rõ ràng trong khi thực hiện hành vi BHĐC (Điều 33 – 2)
- Các hành vi bị cấm khi thực hiện BHĐC (Điều 34)
- Quảng cáo BHĐC (Điều 35)
- Cấm các hành vi quảng cáo gây nhầm lẫn, cấm gửi quảng cáo Email tới những người không liên quan (Điều 36)
- Cung cấp tài liệu BHĐC (Điều 37)
- Hướng dẫn (Điều 38)
- Đình chỉ hoạt động BHĐC (Điều 39)
- Huỷ hợp đồng (Điều 40)

Định nghĩa BHĐC

Định nghĩa BHĐC được quy định trong Điều 33 của Luật giao dịch thương mại Nhật Bản dựa trên cơ sở về “lợi nhuận” được tạo ra phải thoả mãn:

- Lợi nhuận được tạo ra từ phí giao dịch được cung cấp bởi một người khác cam kết trong bán lẻ, bán ký gửi hoặc trung gian bán hàng hoặc người khác đã cam kết trong việc cung cấp các dịch vụ tương tự nhau hoặc trung gian cung cấp các dịch vụ trên.

- Lợi nhuận được phát sinh từ việc bán hàng cho người khác mà đã cam kết trong bán lẻ, bán hàng ký gửi hoặc trung gian bán hàng hoặc cung cấp dịch vụ tới người khác đã cam kết cung cấp các loại dịch vụ tương tự nhau hoặc trung gian cung cấp các dịch vụ trên.

- Khi người khác cam kết bán lẻ, bán hàng ký gửi hoặc trung gian bán hàng cung cấp một khoản phí hoặc người khác cam kết trong cung cấp các dịch vụ tương tự nhau, hoặc trung gian để cung cấp các dịch vụ trên, cung cấp một khoản phí giao dịch hoặc trả một khoản hoa hồng cho dịch vụ trên, lợi nhuận được phát sinh từ tiền hoặc hàng hoá cung cấp từ một người thứ ba.

Như vậy, lợi ích từ hệ thống BHĐC mà một người X nhận được phát sinh từ doanh số bán hàng/ dịch vụ của người X, từ việc bán hàng cho người khác là Y mà người Y có cam kết bán lại, bán ký gửi, hoặc là trung gian bán hàng, và từ doanh thu người thứ ba là Z dưới cấp của X và Y.

Các hành vi bị cấm trong BHĐC ở Nhật Bản

- Những thành viên trong mạng lưới BHĐC không được cố ý giấu thông tin thực tế, cũng như xuyên tạc những thông tin khác nhằm mục đích lôi kéo ký kết hợp đồng, bán hàng hoặc ngăn chặn để không có hiện tượng huỷ hợp đồng từ người mua. Những thông tin cần được cung cấp đầy đủ cho người mua hàng, người được mời chào vào mạng lưới bao gồm: tính năng của sản phẩm, nhãn hiệu hoặc tên của nhà sản xuất, số lượng hàng hoá, tính năng của dịch vụ hoặc dịch vụ liên quan khác.

- Địa điểm để những thành viên trong mạng lưới BHĐC thực hiện mời chào người khác vào mạng lưới cũng như ký kết hợp đồng không được ngoài những địa điểm sau: văn phòng kinh doanh, đại lý, quầy bán hàng ở bên đường, quầy bán hàng thực phẩm, hoặc quầy bán hàng tương tự, những địa điểm tương tự như kho chứa hàng mà công ty dùng để trưng bày sản phẩm hay bán hàng tại thời điểm cụ thể.

Quy định quảng cáo BHĐC

Khi điều phối viên, người cố vấn pháp luật, hoặc tổng phân phối BHĐC quảng cáo BHĐC được xây dựng trên chương trình BHĐC, thì phải chỉ rõ các thông tin như sau:

- Loại hình hàng hoá hoặc dịch vụ
- Thông tin về ngân sách cụ thể liên quan tới BHĐC
- Lợi nhuận quy định cụ thể cho BHĐC được quảng cáo, phương thức tính lợi nhuận đó.
- Trong trường hợp thông tin được liệt kê trong 3 mục trên, thông tin cụ thể khác được quy định trong điều khoản của cơ quan quản lý liên quan.

Điều 36 của Luật quy định các hành vi cấm trong quảng cáo BHĐC. Cụ thể điều phối viên, người cố vấn luật pháp hay tổng phân phối BHĐC không được thực hiện hành vi đưa ra các thông tin quảng cáo sai lệch so với thực tế để gây nhầm lẫn cho người được mời chào vào mạng lưới. Trong Điều 36-2 có quy định về nghĩa vụ cung cấp các thông tin, tài liệu chứng minh nội dung quảng cáo của doanh nghiệp BHĐC phải thực hiện khi cơ quan Nhà nước phát hiện ra hành vi vi phạm.

Hơn thế nữa, cùng với sự phát triển không ngừng của ngành công nghệ thông tin, ngày càng nhiều các doanh nghiệp áp dụng thành công thương mại điện tử vào chiến dịch quảng cáo của mình. Để bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, cũng như tạo hành lang pháp lý cho doanh nghiệp BHĐC, Luật đã quy định các hành vi cấm trong hình thức gửi thư quảng cáo Email.

Cung cấp tài liệu cho người được mời chào vào mạng lưới

Người tham gia mạng lưới BHĐC phải cung cấp cho người được mời chào các tài liệu có chứa các thông tin cơ bản của BHĐC theo như quy định của Luật trước khi ký kết hợp đồng. Các thông tin cần phải cung cấp bao gồm:

- Loại hàng hoá (không bao gồm quyền để sử dụng trang thiết bị hoặc dịch vụ được cung cấp) và hoạt động hoặc chất lượng hoặc loại dịch vụ, quyền để sử dụng trang thiết bị, hoặc quyền được cung cấp dịch vụ, và các chi tiết khác

- Thông tin về bán lẻ, bán hàng ký gửi hoặc trung gian bán hàng, hoặc về cung cấp các loại hình dịch vụ tương tự nhau hoặc trung gian để cung cấp các dịch vụ như trên

- Thông tin về ngân sách cụ thể liên quan tới BHĐC

- Thông tin về huỷ hợp đồng BHĐC

- Và các thông tin khác mà cơ quan Nhà nước có quy định.

Huỷ hợp đồng BHĐC

Điều 40 của Luật quy định cụ thể về hành vi huỷ hợp đồng BHĐC. Quy định thường được sử dụng và đáng quan tâm nhất là quy định về thời gian huỷ hợp đồng “cooling-off”. Nếu với bán hàng trực tiếp Door-to-door, bán hàng qua điện thoại hay cung cấp chuỗi dịch vụ trực tiếp, người tiêu dùng có thể rút yêu cầu của họ với hợp đồng mua bán hay được gọi là huỷ hợp đồng trong vòng tám ngày kể từ khi nhận được các tài liệu chứa thông tin chi tiết như được quy định trong Điều 2.2.2 của Luật. Còn đối với BHĐC, thời gian có thể huỷ hợp đồng cooling-off lên tới 20 ngày.

Một trong những vụ việc mà chính quyền địa phương gửi lên Bộ vì quy mô phạm tội ở mức phạm vi quốc gia thậm chí là quốc tế là vụ việc doanh nghiệp Enagic Inc vào cuối tháng 2 năm 2009. Doanh nghiệp này được thành lập vào 21/06/1974, có trụ sở chính tại Tokyo. Lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp là BHĐC về các loại sản phẩm thuốc bổ, viên thuốc làm từ bột nghệ, máy lọc nước. Mạng lưới đa cấp của doanh nghiệp không chỉ dừng lại ở trong nước mà còn mở rộng sang một

số nước ngoài như Hoa Kỳ, Đức, Hồng Kông, Đài Loan. Trong quá trình rà soát vào giữa năm 2009, cơ quan nhà nước nhận thấy một số hành vi vi phạm trong chương trình thực hiện BHĐC của doanh nghiệp. Sau đây là nội dung tóm tắt vụ việc được Cơ quan Kinh tế và Công nghiệp thực hiện điều tra:

Thông tin cơ bản của công ty:

- Tên: Enagic Inc (sau đây được gọi là công ty)
- Đại diện: Giám đốc, Hironari Oshiro
- Địa chỉ: 7F Tòa nhà Echizenya, 1- 6, Kyobashi 1-Chome, Chuo-ku, Tokyo
- Chi nhánh: 5 chi nhánh ở Nhật Bản (Sapporo, Tokyo, Osaka, Shikoku, và Okinawa) và 9 chi nhánh ở nước ngoài (Los Angeles, New York, Chicago, Hawaii, Canada, Mexico, Đức, Hong Kong, và Đài Loan)
- Vốn điều lệ: 60 nghìn Yên
- Thành lập ngày: 21/06/ 1974
- Loại hình kinh doanh: BHĐC
- Các loại sản phẩm:
 - Số lượng nhân viên: 30
 - Thành viên (nhà bán lẻ/nhà phân phối): Xấp xỉ 220,000 người (Tổng ước lượng từ tháng 3/1998)

Tổng quan về hoạt động kinh doanh công ty:

Enagic Inc thực hiện hoạt động BHĐC hướng tới những nhà bán lẻ hoặc những người đang được mời chào thành nhà bán lẻ, cam kết với họ những khoản thu nhập nhất định mà họ sẽ đạt được nếu như họ mua các sản phẩm của công ty và hoạt động như những nhà phân phối cho các sản phẩm của công ty.

Các hành vi vi phạm

Công ty đã vi phạm vào các điều sau căn cứ vào Chương BHĐC – Chương 3 Luật Giao dịch Thương mại Chỉ định:

- Tuyên bố gây ra nhầm lẫn liên quan tới lợi nhuận (Điều 34, Phần 1, Khoản 4 của Luật Giao dịch Thương mại Chỉ định). Khi Nhân viên kinh doanh của công ty cố gắng lôi kéo người khác để ký kết vào các hợp đồng BHĐC với họ, sẽ đưa ra các tuyên bố sai sự thật như: “Ngay sau khi bạn ký kết hợp đồng, bạn sẽ được đảm bảo là tạo ra được các khoản tiền”, “Chúng tôi sẽ thêm nhiều và nhiều hơn những người cấp dưới vào mạng lưới của bạn.” “Không làm bất cứ một điều gì, bạn sẽ

sớm kiếm được khoảng 5 triệu Yên/tháng”. Họ cũng cho mọi người thấy một bản sao tài khoản của họ trong đó lợi nhuận họ đạt được mỗi ngày. Công ty đã lừa dối người tham gia khiến người tham gia tin rằng họ có thể có được các khoản thu nhập như trên.

- Nhân viên kinh doanh mời người tham gia tới các địa điểm không công khai vi phạm Điều 34, Phần 4 của Luật Giao dịch Thương mại Chỉ định. Trong quá trình mời chào, các nhân viên kinh doanh công ty không thông báo tới mọi người về điều khoản “ràng buộc” trong hợp đồng. Họ gọi mọi người vào các cơ quan tư nhân và các phòng họp và thúc ép những người đang được mời chào phải ký kết hợp đồng BHĐC.
- Không công khai tên, mục đích của nhân viên kinh doanh vi phạm Điều 33 Luật Giao dịch Thương mại Chỉ định. Nhân viên kinh doanh bảo với mọi người *“Tôi có một cách tuyệt vời cho bạn để kiếm tiền. Tất cả những gì chúng ta phải làm là lắng nghe tôi nói gì. Tôi có một vài điều quan trọng muốn chia sẻ với các bạn, vì thế chúng ta nên có một cuộc gặp mặt”*. Họ không bao giờ để lộ tên của người cấp trên, kể cả họ không bao giờ đề cập tới “nghĩa vụ đặc biệt” sau khi ký kết hợp đồng, mục đích của nhân viên kinh doanh và kể cả các loại sản phẩm của công ty.
- Không phát hành các tài liệu bắt buộc vi phạm Điều 37 Khoản 1 của Luật Giao dịch Thương mại Chỉ định. Trong quá trình điều tra, cơ quan nhận thấy công ty không phát hành bất kỳ một loại tài liệu này liên quan tới hoạt động BHĐC của công ty trước khi người được mời chào ký kết hợp đồng có “nghĩa vụ đặc biệt”

Các mức phạt hành chính mà công ty phải thực hiện:

Lệnh tạm ngừng các hoạt động kinh doanh BHĐC sau trong thời gian từ 28/04/2010 tới 27/01/2011: Lôi kéo người khác hoạt động BHĐC hoặc khuyến khích thu hút người khác dựa trên các đại diện của họ; chấp nhận hoặc xử lý bất kỳ một đơn yêu cầu nào cho hợp đồng BHĐC; thực hiện bất kỳ hợp đồng nào liên quan tới BHĐC.

Lệnh/ hướng dẫn do cơ quan NN phát hành

Trước đây, những nhân viên kinh doanh của công ty đã đưa ra một số tuyên bố nhất định liên quan tới thành công của hoạt động BHĐC, cam kết với người tham gia rằng công ty sẽ tự thêm thành viên vào nhóm của họ và đảm bảo cho họ những

mức thu nhập cao nhất định. Nhưng trên thực tế những tuyên bố trên hoàn toàn sai sự thật. Công ty phải thực hiện thông báo về những khoản thu nhập tạo ra không được đảm bảo tới những nhà bán lẻ cùng với cơ quan quản lý NN vào ngày 27/03/2010.

2.6. Singapore

Trước hết, hệ thống pháp luật Singapore gần như hoàn toàn chịu ảnh hưởng pháp luật Anh, tức là luật theo hệ thống án lệ. Như vậy, trong việc xử lý các vi phạm BHĐC ở Singapore sử dụng án lệ là nguồn chính để xét xử, còn Luật BHĐC chỉ hướng dẫn những nội dung bao quát về định nghĩa BHĐC, đối tượng điều chỉnh, mức tối đa xử lý vi phạm.

BHĐC ở Singapore đang hoạt động theo các quy định của Luật (cấm) BHĐC và bán hàng kim tự tháp 2000 (đã sửa đổi) và Lệnh (các chuỗi và hệ thống được loại trừ) BHĐC và bán hàng kim tự tháp 2000 được ban hành để hướng dẫn chi tiết cho một số trường hợp bán hàng theo phương thức đa cấp nhưng không bị coi là “bán hàng kim tự tháp”. Bản gốc của Luật (cấm) BHĐC và bán hàng kim tự tháp được Bộ Tài Chính phát hành vào năm 1973. Tuy vậy, bộ Luật mới đã được chỉnh sửa và có hiệu lực vào ngày 01/06/2000. Điều đặc biệt là quá trình xây dựng và sửa luật được thực hiện bởi cơ quan CAD (The Commercial Affairs Department) thuộc Bộ Công An nhưng bộ luật khi ra đời lại dưới sự quản lý, thực thi của Bộ Công Thương Singapore. Song song với thời gian sửa Luật, Bộ Công Thương đã tăng cường thêm Lệnh (loại trừ mạng lưới và hệ thống) BHĐC và bán hàng kim tự tháp 2000 nhằm thực thi quyền hạn trong phần hai của Luật, hướng tới mục đích bảo vệ người tiêu dùng và đồng thời thúc đẩy môi trường pháp lý thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động hợp pháp. Bản chỉnh sửa của Lệnh (các chuỗi và hệ thống được loại trừ) BHĐC và bán hàng kim tự tháp 2001 có hiệu lực vào 01/01/2002.

Đối tượng điều chỉnh:

Luật quy định rõ là hình thức BHĐC và hình thức bán hàng kim tự tháp là bất hợp pháp ở Singapore. Tuy vậy, không phải tất cả các hình thức BHĐC và bán hàng kim tự tháp đều mang tính tiêu cực, Khoản 2 Điều 2 Luật này quy định các trường hợp các chuỗi hoặc hệ thống không bị coi là “bán hàng kim tự tháp” sẽ do chính phủ quy định trong Lệnh quy định chi tiết, bao gồm:

- a. Bất kỳ chuỗi hoặc hệ thống nào bao gồm công ty bảo hiểm hoặc bất kỳ chi nhánh/hình thức phân cấp nào của công ty bảo hiểm, miễn là mọi nhân viên bán bảo hiểm và trung gian bán bảo hiểm tham gia trong chuỗi hoặc

hệ thống phân phối đã đăng ký, cấp phép, chứng nhận hay nói một cách khác là hoạt động theo Luật Bảo hiểm, Luật về trung gian bảo hiểm năm 1999 và hoặc các quy định có liên quan khác

- b. Bất kỳ chuỗi hoặc hệ thống nhượng quyền thương mại nào, hoặc bất kỳ cấp nào của chuỗi hoặc hệ thống mà tại chuỗi/ hệ thống này một người được trao quyền để nhượng quyền lại một quyền thương mại. Chuỗi hoặc hệ thống này phải thỏa mãn các điều kiện nêu tại đoạn (c) (ii), (iii), (iv) và (vi) dưới đây
- c. Bất kỳ chuỗi hoặc hệ thống, hoặc bất kỳ cấp nào của chuỗi hoặc hệ thống, thỏa mãn các điều khoản và điều kiện sau:
 - (i) Người tham gia không bị yêu cầu cung cấp bất kỳ khoản lợi nhuận hoặc yêu cầu mua hàng hóa/dịch vụ nào để được quyền tham gia vào chuỗi hoặc hệ thống, trừ khoản tiền dùng để mua tài liệu hoặc thiết bị thuyết trình. Tuy nhiên khoản tiền mua tài liệu/thiết bị này không được vượt quá chi phí thực sự của nó, tài liệu/ thiết bị này không được bán lại và không được hưởng hoa hồng hoặc bất kỳ lợi thế nào khác đối với việc bán tài liệu/thiết bị này
 - (ii) Bất kỳ khoản lợi nhuận nào được hưởng
 - (A) Bởi người thúc đẩy hoặc người tham gia trong chuỗi hoặc hệ thống phát sinh từ việc bán hàng, cho thuê, nhượng quyền hoặc các hình thức phân phối hàng hóa/dịch vụ tới một người khác;
 - (B) Bởi người thúc đẩy hoặc người tham gia trong chuỗi hoặc hệ thống phát sinh từ hoạt động của những người tham gia cấp dưới có liên quan tới bán hàng, cho thuê, nhượng quyền hoặc các hình thức phân phối tới người khác
 - (iii) Theo các quy định tại điểm (ii), người tham gia trong chuỗi/ hệ thống không được phép hưởng bất kỳ khoản lợi nhuận nào mà chỉ dựa trên việc giới thiệu hoặc tuyển dụng thêm thành viên gia nhập vào chuỗi/ hệ thống
 - (iv) Người thúc đẩy của chuỗi hay hệ thống không được thực hiện hoặc gây ra, bất kỳ tuyên bố cho bất kỳ người nào rằng các lợi ích sẽ phát sinh trong chuỗi hoặc hệ thống trong một cách khác so với các quy định tại điểm (ii)
 - (v) Người thúc đẩy của chuỗi hay hệ thống sẽ, đối với bất kỳ tuyên bố nào liên quan tới sự tích lũy lợi ích trên thực tế hoặc ở dưới dạng tiềm năng trong chuỗi hoặc hệ thống, duy trì công bằng và ghi nhận

chính xác mức lớn nhất, mức nhỏ nhất, mức ở giữa, mức trung bình và chế độ lợi ích mà đã được tích lũy cho người thúc đẩy hoặc người tham dự trong chuỗi hoặc hệ thống, được kiểm toán hợp lệ bởi kiểm toán viên trong mỗi năm tài chính;

- (vi) Người thúc đẩy của chuỗi hoặc hệ thống sẽ không được, và phải đưa ra các bước hợp lý để đảm bảo những người tham gia trong chuỗi hoặc hệ thống không được:
 - (A) Cố ý thực hiện, hoặc gây nên hoặc cho phép được thực hiện, bất kỳ tuyên bố nào liên quan tới chuỗi hoặc hệ thống hoặc hàng hoá mà sai phạm hoặc gây nhầm lẫn;
 - (B) Cố ý bỏ qua, hoặc gây nên hoặc cho phép bỏ qua, bất kỳ một chi tiết đặc biệt liên quan tới chuỗi hoặc hệ thống hoặc hàng hoá;
 - (C) Cố tình sắp xếp, hoặc gây nên hoặc cho phép, bất kỳ một thực hiện nào gây nên nhầm lẫn hoặc tương tự với việc nhầm lẫn mà do bất kỳ chi tiết đặc biệt liên quan tới chuỗi hoặc hệ thống hoặc hàng hoá; hoặc
 - (D) Trong việc thúc đẩy chuỗi hoặc hệ thống hoặc hàng hoá, sử dụng, hoặc gây nên hoặc cho phép được sử dụng, gian lận, ép buộc, quấy rầy, hoặc các biện pháp không hợp lý hoặc trái pháp luật;
- (vii) Hàng hoá sẽ được phân phối với đảm bảo hoàn trả toàn bộ hoặc đảm bảo mua lại sẽ được áp dụng đối với mọi người tham gia trong chuỗi hoặc hệ thống với điều kiện thương mại hợp lý và trong vòng ít nhất 60 ngày kể từ ngày phân phối hàng hoá tới người tham gia; và
- (viii) Mọi người tham gia trong chuỗi hoặc hệ thống sẽ được thông báo bằng văn bản, tại thời điểm mà phân phối hàng hoá tới người tham gia, sự tồn tại của việc đảm bảo và cách thức mà việc đảm bảo sẽ được thực hiện.

Giải thích từ ngữ tại Điểm (1)(c) – “chi phí”, liên quan tới bán hàng các thiết bị trưng bày, có nghĩa là chi phí trực tiếp của sản phẩm hoặc giá bán đại lý của loại thiết bị trên hoặc vật liệu; “tuyên bố” bao gồm bất kỳ một tuyên bố và khiếu nại nào.

Theo Điều 2 của Luật không phân biệt “BHĐC” (multi level selling) và “bán hàng kim tự tháp” (pyramid selling) mà coi hai khái niệm này có nghĩa như nhau. Cũng theo điều 2 thì hệ thống bán hàng kim tự tháp có nghĩa là hệ thống để phân phối hàng hoá mà trong đó:

- Một người X trong bất cứ cách nào nhận được hàng hoặc quyền hoặc giấy phép để tích lũy hàng hoá nhằm mục đích bán, cho thuê, cấp phép hoặc phân phối cho người Y,
- Một người X nhận được lợi ích, trực tiếp hoặc gián tiếp từ: Tuyển dụng và thu hút nhiều người Y tham gia vào mạng lưới; Bán, cho thuê, cấp phép hoặc làm phân phối hàng hoá của một hoặc nhiều người Y tham gia trong hệ thống
- Bất kỳ lợi ích nhận được bởi một người Z khác mà quảng bá hoặc tham gia trong hệ thống nhưng không phải là người X hoặc người Y

“Lợi ích” trên đây được sửa đổi trong Luật không chỉ đơn thuần là tiền hay một khoản hoa hồng mà còn là tiền thưởng (gratuity), hoa hồng chéo (cross commission), lợi tức chia thêm (bonus), tiền hoàn trả (refund), phần giảm giá (discount), cổ tức (dividend) và các khoản thanh toán, dịch vụ, lợi ích khác. Như vậy, định nghĩa “BHĐC” hay “bán hàng kim tự tháp” trong Luật Singapore rất rộng, bao hàm hết tất cả các hệ thống BHĐC bất chính mà trong đó hoa hồng hay lợi ích đạt được là từ việc lôi kéo người khác tham gia.

Hành vi vi phạm và mức phạt

Trong Luật đa cấp của Singapore có quy định hành vi phạm tội đối với cá nhân và với tổ chức (doanh nghiệp, công ty). Theo Điều 3 Khoản 1 thì hành vi được coi là bất hợp pháp đối với bất kỳ người nào đang “quảng bá” (promote) hoặc tham gia vào mạng lưới, hệ thống BHĐC hoặc bán hàng kim tự tháp. Từ “quảng bá” được định nghĩa trong Luật (đã sửa đổi) là bao gồm “quản lý, hình thành, hoạt động, thực hiện, tham gia vào tổ chức”. Theo định nghĩa này, một người “quảng bá” bao gồm cả những người đang hoạt động trong mạng lưới cũng như công ty hoặc những người đang quản lý, hoạt động mạng lưới trên. Điều 4 và Điều 5 của Luật quy định hành vi phạm tội đối với doanh nghiệp, công ty là thiết kế để quảng bá mạng lưới BHĐC.

Trong Đạo Luật cũ các mức phạt chỉ dừng lại ở mức 30 nghìn Đô la Sing, nhưng sau khi sửa đổi các mức xử phạt lên tới 200 nghìn Đô la Sing, hoặc bỏ tù với cá nhân tối đa là 5 năm đối với các hành vi vi phạm như:

- Thúc đẩy hoặc tham gia vào mạng lưới BHĐC hoặc bán hàng kim tự tháp
- Đăng ký kinh doanh để thiết lập một chương trình BHĐC hoặc bán hàng theo kim tự tháp

Ngoài ra, Luật mới còn điều chỉnh trách nhiệm pháp lý của cá nhân liên quan tới công ty và doanh nghiệp BHĐC. Trong Điều 6 có quy định rằng nếu công ty có hành vi vi phạm, thì cá nhân có liên quan tới hành vi đó, ví dụ như giám đốc, tổng giám đốc, thư ký hoặc những nhân viên khác có liên quan, cũng sẽ bị xử phạt và coi như tội phạm. Bên cạnh đó, Luật còn trao quyền cho Tòa án kết án số tiền phạt không quá số tiền hoặc lợi ích mà người tham gia BHĐC nhận được từ hệ thống, điều này nhằm đảm bảo khả năng trả tiền phạt của cá nhân cũng như của doanh nghiệp.

Một trong những vụ việc xảy ra trong ngành công nghiệp bán hàng Singapore không chỉ ảnh hưởng tới những người dân ở nước này mà còn tới một số nước như Malaysia, Hồng Kông và Đài Loan chính là vụ Sunshine Empire. Đây là công ty đầu tư thuần túy theo hình thức BHĐC được thành lập vào năm 2006, trụ sở chính ở Singapore. Công ty đã thu được một khoản vốn lên tới 189 triệu Đô la Sing thông qua mạng lưới đầu tư theo hệ thống Ponzi. Thử nghiệm ban đầu cho thấy rằng hơn 115 nghìn Đô la Sing là khoản chi trả như là “lợi nhuận đầu tư”, trong khi 40 nghìn Đô la Sing khác đã được chuyển tới các đối tác khác như là khoản “vay không tính lãi” và số còn lại được cho là khoản chi trả cho giám đốc như các khoản phí.

Chỉ trong một năm sau khi thành lập, mạng lưới của Sunshine đã thu hút tới 20 nghìn người tham dự. Công ty đưa ra các sản phẩm đầu tư hấp dẫn, mỗi người tham dự sẽ trở thành những “thương nhân” của các hàng hoá online như các sản phẩm chăm sóc cá nhân, sản phẩm bổ sung sức khỏe, đến các sản phẩm điện tử. Ví dụ như, một doanh nhân A mua “sản phẩm vàng” của Sunshine với mức giá 12 nghìn Đô la Sing, thì các tháng sau đó người đó sẽ nhận được tiền giảm giá hàng tháng là 1440 Đô la Sing. Tiền giảm giá này sẽ được tính dựa trên chi phí hoạt động của người tham gia và doanh thu toàn cầu của công ty. Ngoài ra, lợi ích của những người tham gia vào mạng lưới không chỉ là từ việc mua sản phẩm mà còn từ việc lôi kéo người mới vào mạng lưới. Để thu hút người mới một cách hiệu quả, Sunshine còn cho các giám đốc ăn mặc comple lịch sự và đi những loại xe hạng sang như Mercedes-Benzes hay BMWs. Sau mỗi cuộc hội thảo hoặc mỗi buổi đào tạo, thường những giám đốc mời mọi người đi ăn tối. Đây là cơ hội những người mới thấy được việc tham gia vào mạng lưới mang tới “sự giàu có” mà họ không có được.

Như vậy, các thành viên của Sunshine có được lợi ích từ việc phải bỏ tiền túi ra để mua các sản phẩm đầu tư và việc lôi kéo người khác, chứ không phải là việc mua hay bán sản phẩm của họ. Điều này có nghĩa mô hình kinh doanh này theo Luật (cấm) BHĐC và bán hàng kim tự tháp 2,000 (đã sửa đổi) và Lệnh (loại trừ mạng lưới và hệ thống) BHĐC và bán hàng kim tự tháp 2,000 chính là mô hình kinh doanh đa cấp bất chính.

Ngày 03/02/2009, CAD bắt đầu điều tra vụ việc. Sau quá trình điều tra, CAD đã kết luận có hành vi BHĐC bất chính, lừa đảo trong vụ việc này. Sau đó, Sunshine đã dừng hoạt động do Toà án đóng băng mọi tài sản của công ty. Giám đốc công ty James Phang Wah, cựu giám đốc công ty Jackie Hoo Choon Cheat và vợ của giám đốc James Phang Wah là bà Neo Kuon Huay đã bị CAD bắt giữ. Những tội phạm này phải đối mặt với nhiều cáo trạng cả về hoạt động kinh doanh đa cấp bất chính, lừa đảo, gian lận, tạo tài khoản giả mạo,... Ngày 30/07/2010, Phang đã bị kết án chín năm tù, bị phạt 60 nghìn Đô la Sing; bà Neo Kuon Huay bị kết tội làm sai lệch chứng từ thanh toán, bị phạt 60 nghìn Đô la Sing; cựu giám đốc Hoo bị kết án bảy năm tù.

3. Kết luận và bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

Qua những tìm hiểu, phân tích về quá trình hình thành, sửa đổi, quy định hiện hành về quản lý hoạt động BHĐC tại Hoa Kỳ, Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan, Nhật Bản, Singapore tại Chương 3, đồng thời so sánh với các quy định của Việt Nam về quản lý BHĐC, Nhóm nghiên cứu xin đưa ra một số đánh giá, kết luận sau đây:

Thứ nhất, hệ thống pháp luật các nước điều chỉnh hoạt động BHĐC đều có những điểm tương đồng nhất định về mặt cấu trúc văn bản pháp luật, cách phân định các vấn đề cần điều chỉnh gồm khái niệm như thế nào là BHĐC bất chính và BHĐC hợp pháp, về quy định trách nhiệm và nghĩa vụ của người tổ chức BHĐC đối với nhà phân phối thuộc mạng lưới BHĐC của mình và trách nhiệm, nghĩa vụ đối với người tiêu dùng, về các hành vi bị cấm trong quá trình hoạt động. Về quan niệm như thế nào là hoạt động BHĐC hợp pháp – được phép hoạt động và khái niệm về hoạt động BHĐC bất chính – bị cấm thực hiện, mặc dù mỗi quốc gia đều đưa ra những tên gọi khác nhau cho hình thức BHĐC bất chính như mô hình hình tháp ảo, mô hình chuỗi lừa đảo, mô hình giao dịch tài chính không dựa trên việc mua bán thực sự thì về bản chất, khi diễn giải trong điều luật của mình, các quốc gia đều có chung quan điểm đây là một hình thức biến tướng của phương thức kinh doanh đa cấp, trong đó, lợi nhuận/ hoa hồng trả cho các cấp tham gia trong mạng

lưới không thực sự xuất phát từ việc bán/tiêu dùng sản phẩm mà chủ yếu phát sinh từ việc tuyển dụng thêm những thành viên mới vào mạng lưới. Xuất phát từ việc tương đồng trong cách hiểu về bản chất của hoạt động BHĐC nên việc thiết kế các quy định quản lý hoạt động BHĐC tại những quốc gia này cũng có nhiều điểm tương đồng. Tuy nhiên, tùy theo hệ thống pháp luật (theo án lệ Common Law hay hệ thống luật thành văn Civil Law) mà mỗi quốc gia sẽ có những quy định chi tiết cụ thể hay chỉ đưa ra những nguyên tắc chung mang tính hướng dẫn hành động. Ngoài ra, còn phụ thuộc vào quan điểm tiếp cận điều chỉnh của từng quốc gia (như đã phân tích tại chương 3) cũng khiến việc thiết kế và nội dung các quy định của pháp luật nảy sinh những khác biệt nhất định.

Thứ hai, từ kết luận ở trên, Nhóm nghiên cứu phân nhóm các quy định điều chỉnh hoạt động BHĐC tại các quốc gia thành 2 nhóm cơ bản:

- Nhóm 1 là nhóm các quy định “tiền kiểm” – có thể hiểu đây là những quy định nhằm điều chỉnh doanh nghiệp đa cấp tại thời điểm trước khi doanh nghiệp được cho phép hoạt động BHĐC tại một quốc gia nhất định, bao gồm những quy định về điều kiện để một cá nhân hoặc tổ chức được phép kinh doanh đa cấp trên một địa bàn nhất định, ví dụ như điều kiện về vốn pháp định, ký quỹ, điều kiện đối với cổ đông công ty, điều kiện về bộ hồ sơ nộp lên cơ quan nhà nước có thẩm quyền để xin cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh đa cấp, ...
- Nhóm 2 là nhóm các quy định nhằm điều chỉnh hoạt động kinh doanh đa cấp của cá nhân/tổ chức BHĐC khi đã đi vào hoạt động. Nhóm này sẽ bao gồm những quy định về điều chỉnh hành vi của doanh nghiệp BHĐC, quy định điều chỉnh hành vi của nhà phân phối đa cấp, quy định trách nhiệm của doanh nghiệp đa cấp đối với nhà phân phối đa cấp và đối với người tiêu dùng, quy định trách nhiệm của nhà phân phối đối với người tiêu dùng, quy định về chế tài xử lý vi phạm của doanh nghiệp đối với những hành vi bị cấm trong quá trình kinh doanh đa cấp...

Hai nhóm quy định trên đều được quy định một cách cụ thể tại Nghị định 40/2018/NĐ-CP của chính phủ Việt Nam về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp. Sau khi phân tích hệ thống pháp luật của các quốc gia tại Chương 3, Nhóm nghiên cứu đưa ra những nhận định sau:

- Liên quan tới Nhóm quy định về tiền kiểm: Các quy định về tiền kiểm này xuất hiện ở các quốc gia có hệ thống luật thành văn và được quy định khá chặt chẽ. Quốc gia có quy định về tiền kiểm chặt chẽ nhất là Trung Quốc với những quy định về điều kiện đăng ký kinh doanh đa cấp bao gồm: có nền tảng kinh doanh vững chắc, không có tiền án vi phạm pháp luật trong vòng 5 năm trở lên, nếu là nhà đầu tư nước ngoài thì phải chứng minh có ít nhất ba năm kinh nghiệm trong hoạt động đa cấp, có vốn điều lệ tối thiểu 80 triệu NDT, phải ký quỹ tại một ngân hàng... Hàn Quốc cũng có một số quy định tương tự đối với cá nhân/tổ chức muốn xin cấp giấy phép kinh doanh đa cấp như: yêu cầu vốn điều lệ tối thiểu 500 triệu won, những cá nhân bị cấm tổ chức kinh doanh đa cấp gồm người không có năng lực hành vi, phá sản và chưa phục hồi được khả năng tài chính, đã từng bị phạt tù vì BHDC bất chính mà thời điểm kết thúc thi hành án chưa quá 5 năm, đang trong thời gian thử thách, bộ hồ sơ trong đó có quy định về chính sách bảo hiểm đối với thiệt hại của người tiêu dùng... Luật Hàn Quốc còn cấm các cá nhân, pháp nhân trong vòng 5 năm sau khi bị thu hồi đăng ký kinh doanh đa cấp không được phép đăng ký kinh doanh đa cấp, pháp nhân có cổ đông không đạt điều kiện cũng không được phép đăng ký kinh doanh đa cấp. Ngoài ra, Nhật Bản và Đài Loan cũng có những quy định về tiền kiểm nhất định nhằm đảm bảo siết chặt quản lý ngay từ khâu đầu vào đối với những doanh nghiệp đa cấp. Đối với hai quốc gia có hệ thống pháp luật án lệ, hai quốc gia này không sử dụng công cụ điều chỉnh là những quy định về tiền kiểm, tuy nhiên lại có những quy định rất chặt chẽ ngay từ đầu về các dạng hành vi kinh doanh đa cấp biến tướng bị cấm hoàn toàn. Như vậy, những quy định về tiền kiểm tại các quốc gia trên cũng có nhiều điểm giống với quy định hiện hành của Việt Nam về vấn đề này, nhưng có phần yêu cầu cao và thắt chặt các điều kiện hơn, cả điều kiện về vốn điều lệ tối thiểu và điều kiện đối với cá nhân/tổ chức muốn kinh doanh đa cấp.
- Liên quan tới Nhóm quy định kiểm soát quá trình hoạt động của doanh nghiệp đa cấp:
 - Về điều kiện đối với người muốn trở thành nhà phân phối đa cấp, mỗi nước có những quy định khác nhau nhưng đều đồng quan điểm trong các điều kiện: có năng lực hành vi dân sự đầy đủ, không có tiền án và có những điều kiện nhất định đối với

người nước ngoài muốn trở thành nhà phân phối đa cấp, tuy nhiên về mức độ siết chặt quản lý thì mỗi nước có những quy định khác nhau. Tại Trung Quốc, ngoài đáp ứng những điều kiện trên, nhà phân phối đa cấp không được làm trong các ngành y tế, dược, không được là công chức, sĩ quan quân đội, sinh viên chính quy, giáo viên, người nước ngoài bị cấm lao động ngoài giờ cũng không được trở thành nhà phân phối đa cấp.

- Về hàng hóa được kinh doanh theo phương thức BHĐC, pháp luật các quốc gia đều điều chỉnh đối với cả hàng hóa và dịch vụ, riêng tại Bang Georgia của Hoa Kỳ, Luật Bang này không xếp đại lý bảo hiểm, bất động sản, kinh doanh chứng khoán vào danh mục kinh doanh theo mô hình đa cấp.
- Về trách nhiệm của doanh nghiệp BHĐC, hợp đồng tham gia BHĐC, chấm dứt hợp đồng tham gia BHĐC, quy định về mua lại hàng hóa khi chấm dứt hợp đồng, các nước đều có quy định tương tự với quy định của Việt Nam tuy nhiên có chiều hướng bảo vệ cho quyền lợi của nhà phân phối đa cấp nhiều hơn. Ví dụ như tại Trung Quốc, nhà phân phối có quyền chấm dứt hợp đồng bất kỳ lúc nào trong 60 ngày đầu tiên sau khi ký hợp đồng; tại Hàn Quốc, nhà phân phối có quyền rút khỏi mạng lưới đa cấp bất cứ lúc nào chỉ cần có thông báo viết tay; pháp luật Đài Loan cho phép nhà phân phối được trả lại hàng hóa đã tiêu dùng một phần hoặc hư hại với điều kiện giá trị của hàng hóa sẽ bị khấu trừ các khoản giảm trừ do đã tiêu dùng hoặc hư hại; pháp luật Bang Texas, Oklahoma và Louisiana đều có quy định yêu cầu doanh nghiệp đa cấp phải mua lại trong vòng 12 tháng với 90% của giá trị bán.
- Về những hành vi bị cấm của doanh nghiệp BHĐC, ngoài những hành vi tương tự như đã nêu tại Điều 5, Nghị định 40/2018/NĐ-CP của Việt Nam, các quốc gia đều có quy định các hành vi bị cấm thực hiện khác. Tại Mỹ, Luật Bang Oregon cấm không được bán hàng hóa với giá chênh lệch cao trong đó khoản giá chênh lệch được coi là khoản tiền thưởng trái pháp luật, nghiêm cấm thu một số tiền nào đó để mua bộ giới thiệu; Luật Bang Georgia cấm doanh nghiệp đa cấp không được quảng cáo gián tiếp hoặc trực tiếp về khả năng đạt được lợi nhuận của người

tham gia cũng như không được quảng cáo rằng người tham gia đều thành công; Luật Bang Alabama cấm không được đưa thông tin gian dối về bản chất thị trường của sản phẩm, dịch vụ. Tại Hàn Quốc, quy định về hành vi bị cấm đối với doanh nghiệp tổ chức BHĐC được bổ sung nhiều hành vi bị cấm mới: ép buộc ký hợp đồng, gây nhầm lẫn, gạ gẫm để ký hợp đồng; không quan tâm đến sự thiếu hụt về nhân sự hoặc tiện ích cần thiết để giải quyết khiếu nại cho người tiêu dùng, ép mua hàng hóa khi chưa ký hợp đồng; sử dụng địa vị xã hội để ép buộc mua hàng, cho phép người chưa đạt điều kiện BHĐC trở thành nhà phân phối đa cấp, giá bán hàng hóa lớn hơn 1.300.000 won; sử dụng thông tin của người tiêu dùng mà chưa được sự đồng ý, chuyển giao hoặc mua lại một mạng lưới BHĐC, dùng những thông tin về thu nhập của người tham gia BHĐC để dụ dỗ, lôi kéo người mới tham gia vào mạng lưới mà không có tài liệu chứng minh; trả hoa hồng > 35% tổng giá trị hàng hóa bán...Đài Loan cũng có một số hành vi bị cấm đáng lưu ý như: trả phí không tương xứng với chi phí thực sự của hoạt động đào tạo, hội thảo, hoạt động xã hội khác... ; thu giữ hoa hồng, tiền thưởng của người tham gia BHĐC một cách không chính đáng; phân biệt đối xử giữa người tham gia... Luật bán hàng tận cửa Nhật Bản hạn chế về địa điểm thực hiện mời chào người khác tham gia vào mạng lưới, đồng thời cấm hình thức gửi thư quảng cáo mời chào qua email...

- Về trách nhiệm và những hành vi bị cấm của người tham gia, pháp luật các quốc gia thuộc phạm vi nghiên cứu cũng đều có những quy định thắt chặt hơn so với quy định hiện hành của Việt Nam. Về ràng buộc trách nhiệm giữa doanh nghiệp BHĐC và người tham gia, hầu hết các quốc gia đều quy định doanh nghiệp BHĐC phải chịu mọi trách nhiệm liên quan tới hành vi vi phạm quy định về BHĐC của người tham gia trong mạng lưới đa cấp.
- Về trách nhiệm báo cáo của doanh nghiệp đa cấp về tình trạng hoạt động đa cấp, Luật Trung Quốc quy định: sau khi thành lập, công ty BHĐC phải báo cáo hoặc cập nhật các nội dung về ký quỹ, đặt cọc, doanh số chi tiết, doanh số hàng tháng, tổng doanh số... của tháng trước đó trước ngày 15 hàng tháng tới Bộ

Thương mại và SAIC qua trang điện tử về quản lý hoạt động bán hàng trực tiếp của 2 cơ quan này. Hàn Quốc cũng có những quy định quản lý chặt chẽ liên quan tới vấn đề này.

- Về xử lý vi phạm, hầu hết các quốc gia đều áp dụng hình thức phạt tiền với mức phạt lớn (lớn hơn nhiều so với mức quy định hiện tại trong quy định của Việt Nam). Trong một số trường hợp hoạt động kinh doanh đa cấp trá hình có dấu hiệu lừa đảo nghiêm trọng, có thể xem xét xử lý hình sự.

Như vậy, qua những phân tích trên có thể thấy hầu hết các quốc gia trong phạm vi nghiên cứu này đều có những quy định quản lý hoạt động BHĐC theo hướng siết chặt quản lý, nâng cao trách nhiệm đối với doanh nghiệp tổ chức kinh doanh đa cấp. Việc siết chặt quản lý này là kết quả của nhiều lần thay đổi các quy định của pháp luật để phù hợp hơn với tình hình thực tiễn tại quốc gia đó, do vậy đây là kinh nghiệm hữu ích cho Việt Nam học tập để hoàn thiện hệ thống pháp luật quản lý hoạt động BHĐC trong tương lai.

PHẦN II – RÀ SOÁT NGHỊ ĐỊNH 40/2018/NĐ-CP NGÀY 12 THÁNG 3 NĂM 2018 CỦA CHÍNH PHỦ VỀ QUẢN LÝ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THEO PHƯƠNG THỨC ĐA CẤP

1. Điều 1: Phạm vi điều chỉnh

Điều 1 quy định “Nghị định này quy định về hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp và quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp”. Tuy nhiên, xuyên suốt Nghị định 40/2018/NĐ-CP chỉ quy định về nội dung hoạt động bán hàng đa cấp của doanh nghiệp bán hàng đa cấp và trình tự, thủ tục để thực hiện các nội dung đó.

2. Điều 3: Giải thích từ ngữ

Nghị định 40/2018/NĐ-CP quy định khái niệm “kinh doanh theo phương thức đa cấp” như sau: “Kinh doanh theo phương thức đa cấp là hoạt động kinh doanh sử dụng mạng lưới người tham gia gồm nhiều cấp, nhiều nhánh, trong đó, người tham gia được hưởng hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác từ kết quả kinh doanh của mình và của những người khác trong mạng lưới”.

Trên thực tế khái niệm này gây ra một số khó khăn, vướng mắc trong quá trình thực thi, cụ thể:

- Các hình thức kinh doanh, khuyến mãi, ... có trả thưởng từ 02 (hai) cấp trở lên thì được coi là kinh doanh đa cấp. Trên thực tế, có nhiều doanh nghiệp trong nhiều lĩnh vực (cả bán hàng và cung cấp dịch vụ) áp dụng chương trình bán hàng, khuyến mãi dưới hình thức khách hàng khi giới thiệu được khách hàng mới thì sẽ được doanh nghiệp chi trả một số tiền hoa hồng, tiền thưởng, quà tặng, Như vậy, theo khái niệm về kinh doanh theo phương thức đa cấp quy định tại Nghị định 40/2018/NĐ-CP thì các doanh nghiệp này có dấu hiệu kinh doanh theo phương thức đa cấp khi chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp.

Theo kinh nghiệm quốc tế, hiện nay, tại Trung Quốc, các văn bản quy định pháp luật cho phép các doanh nghiệp trả thưởng dưới 2 tầng đều không được coi là bán hàng đa cấp. Khi doanh nghiệp trả đến tầng thứ 3 trở đi thì mới được coi là bán hàng đa cấp.

- Chưa có khái niệm rõ ràng về bán hàng đa cấp, do đó, các loại hình kinh doanh khác có sử dụng mô hình kinh doanh theo phương thức đa cấp để kinh doanh dịch vụ, hàng hóa, ... đều bị hiểu nhầm là bán hàng đa cấp (tiền ảo, bitcoin, ...).

3. Điều 4: Đối tượng kinh doanh theo phương thức đa cấp

Khoản 1 Điều 4 quy định Hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp chỉ được thực hiện đối với hàng hóa. Mọi hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp đối với đối tượng không phải hàng hóa đều bị cấm trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

Quy định này được hiểu là cấm kinh doanh theo phương thức đa cấp đối với dịch vụ. Tuy nhiên, quy định này gây khó khăn có các doanh nghiệp muôn cung cấp dịch vụ theo phương thức đa cấp.

Kinh doanh đa cấp đối với dịch vụ là một hình thức kinh doanh hoàn toàn hợp pháp tại hầu hết các quốc gia trên thế giới. Pháp luật về BHĐC tại Hoa Kỳ, Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan, Nhật Bản, Singapore đều được áp dụng đối với mọi hình thức kinh doanh đa cấp, không phân biệt hàng hóa hay dịch vụ.

Việc giới hạn quản lý bán hàng đa cấp trong phạm vi kinh doanh “hàng hóa” không đáp ứng được nhu cầu thực tế của nhiều doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ (dịch vụ internet, thương mại điện tử, giáo dục, du lịch...), mặt khác có thể làm phát sinh những hoạt động kinh doanh trái phép, gây khó khăn cho công tác quản lý. Hơn nữa, hiện nay cùng với sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ, mô hình đa cấp có thể được sử dụng để tiếp thị các loại hình dịch vụ, theo đó người tham gia sẽ thực hiện các hoạt động tiếp thị, xúc tiến thương mại giúp doanh nghiệp quảng bá và cung cấp dịch vụ cho người tiêu dùng và được doanh nghiệp trả hoa hồng trích từ phí dịch vụ thu được.

4. Điều 5: Những hành vi bị cấm

Các hành vi bị cấm được quy định tại Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ-CP, gồm 13 hành vi cấm đối với doanh nghiệp và 6 hành vi cấm đối với người tham gia bán hàng đa cấp, 02 hành vi cấm chung đối với các tổ chức, cá nhân liên quan.

Tuy nhiên, nhóm nghiên cứu nhận thấy, quy định tại Điểm e Khoản 1 Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ-CP gây nhiều khó khăn cho doanh nghiệp bán hàng đa cấp trong việc tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp. Theo quy định này, việc cung cấp thông tin về tính năng, công dụng của hàng hóa hoặc hoạt động của doanh nghiệp thông qua báo cáo viên, đào tạo viên tại hội nghị, hội thảo, đào tạo hoặc thông qua tài liệu của doanh nghiệp đều vi phạm và có rủi ro bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp và phải chấm dứt hoạt động.

Điều này gây ra nhiều khó khăn và rủi ro cho doanh nghiệp bán hàng đa cấp và trên thực tế một số doanh nghiệp khi tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp đã không cho phép người lạ, người không được giới thiệu bởi người tham gia bán hàng đa cấp của Công ty tham dự.

5. Điều 7: Điều kiện đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp

Quy định tại Điểm c Khoản 1 Điều 7 của Nghị định 40/2018/NĐ-CP nhằm mục đích hạn chế, không cho phép các tổ chức, cá nhân từng giữ các chức vụ quan trọng trong doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp (theo quy định của Nghị định 42/2014/NĐ-CP và Nghị định 40/2018/NĐ-CP) tiếp tục giữ các vai trò này tại doanh nghiệp bán hàng đa cấp khác nhằm hạn chế các rủi ro cho xã hội. Các chức vụ quan trọng này bao gồm: thành viên hợp danh đối với công ty hợp danh, chủ sở hữu đối với doanh nghiệp tư nhân hoặc công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, thành viên đối với công ty trách nhiệm hữu hạn có từ hai thành viên trở lên, cổ đông sáng lập đối với công ty cổ phần, người đại diện theo pháp luật.

Tuy nhiên, việc diễn đạt quy định này như hiện nay chưa thể hiện rõ người đã từng giữ chức vụ đó bị hạn chế trong mọi trường hợp hay chỉ hạn chế khi họ giữ chức vụ tại thời điểm doanh nghiệp bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp hoặc tại thời điểm xảy ra vi phạm dẫn đến việc doanh nghiệp bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp. Trên thực tế có thể xảy ra trường hợp doanh nghiệp hoạt động tốt dưới sự quản lý của người A, sau đó người A chuyển sang công việc khác và người B thay thế vị trí, trong thời gian người B quản lý thì xảy ra các vi phạm dẫn đến doanh nghiệp bị thu hồi giấy chứng nhận, theo đó vi phạm này không liên quan đến người A và việc hạn chế đối với người A là không hợp lý. Hoặc trường hợp doanh nghiệp bị phát hiện các sai phạm trong giai đoạn trước khi người A giữ vai trò quản lý dẫn đến bị thu hồi giấy chứng nhận, theo đó sai phạm đó cũng không liên quan đến người A và việc hạn chế quyền quản lý của người A tại các doanh nghiệp bán hàng đa cấp khác cũng có thể coi là chưa hợp lý.

Theo kinh nghiệm tại một số quốc gia như Trung Quốc, Đài Loan, các quốc gia này chỉ cấm cá nhân giữ chức vụ tại các doanh nghiệp đã bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp không được phép bán hàng đa cấp trong vòng 05 năm kể từ ngày giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp bị thu hồi.

6. Điều 20: Đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương

Khoản 2 Điều 16 quy định trường hợp không có trụ sở, chi nhánh, văn phòng đại diện tại địa phương, doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm ủy quyền cho một cá nhân cư trú tại địa phương làm người đại diện tại địa phương để thay mặt doanh nghiệp làm việc với cơ quan quản lý nhà nước tại địa phương đó.

Trên thực tế, một số doanh nghiệp chỉ định người đại diện tại địa phương không hiểu biết về bán hàng đa cấp, không nắm rõ thông tin về doanh nghiệp và không có đủ thẩm quyền để đại diện cho doanh nghiệp tại địa phương. Đa số các doanh nghiệp bán hàng đa cấp đều đi thuê người đại diện tại địa phương làm tăng chi phí của doanh nghiệp và chỉ mang tính chất đối phó với quy định pháp luật. Chính vì vậy, quy định này hiện nay không đạt được mục tiêu quản lý nhà nước về bán hàng đa cấp tại địa phương.

Hiện nay, rất nhiều Sở Công Thương đã có ý kiến về vấn đề này và đề xuất sửa quy định này đảm bảo cơ quan quản lý tại địa phương quản lý tốt hơn hoạt động bán hàng đa cấp của doanh nghiệp bán hàng đa cấp tại địa phương mình.

7. Điều 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25 – quản lý hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương

Thực tế cho thấy một số địa phương quản lý rất chặt chẽ và hiệu quả hoạt động bán hàng đa cấp. Một số địa phương thẩm định rất kỹ về hồ sơ đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương, có nơi thậm chí còn không cấp phép cho doanh nghiệp hoạt động tại địa phương do lo ngại những vấn đề tiêu cực do bán hàng đa cấp gây ra.

Cơ quan quản lý tại địa phương đóng vai trò quan trọng trong việc quản lý hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương mình. Do đó cần tăng thẩm quyền cho cơ quan quản lý tại địa phương để quản lý tốt hơn hoạt động của các doanh nghiệp bán hàng đa cấp đồng thời gắn trách nhiệm của cơ quan quản lý tại địa phương trong việc đảm bảo không để xảy ra tiêu cực trong hoạt động bán hàng đa cấp trên địa bàn.

Thực tế cho thấy cơ quan quản lý tại địa phương đóng vai trò rất quan trọng trong việc quản lý hoạt động bán hàng đa cấp vì thực tế doanh nghiệp sẽ triển khai hoạt động tại các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương và nơi nào quản lý tốt hoạt động bán hàng đa cấp thì tiêu cực không xảy ra.

Nhóm nghiên cứu cho rằng để quản lý tốt hơn ngành bán hàng đa cấp cần tăng thêm thẩm quyền và quy định rõ trách nhiệm của cơ quan quản lý tại địa phương.

8. Điều 26, 27: Thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp và Hồ sơ, trình tự, thủ tục thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp

Hội nghị, hội thảo, đào tạo là hoạt động thường xuyên của các doanh nghiệp bán hàng đa cấp nhằm bán hàng, phát triển mạng lưới bán hàng đa cấp và đào tạo người tham gia bán hàng đa cấp các kiến thức cần thiết phục vụ mục đích bán hàng theo chương trình trả thưởng của doanh nghiệp. Quy mô của các hội nghị, hội thảo, đào tạo này rất đa dạng (từ dưới 10 người cho đến hàng nghìn người), vì vậy công tác quản lý hoạt động này đặt ra thách thức lớn đối với cơ quan quản lý.

Nghị định 42/2014/NĐ-CP quy định về quản lý bán hàng đa cấp, quy định về Thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo được tiếp cận theo hướng doanh nghiệp bán hàng đa cấp phải thông báo đến Sở Công Thương nơi tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo đối với các hội nghị, hội thảo, đào tạo có một số nội dung nhất định về: Pháp luật liên quan đến hoạt động bán hàng đa cấp của doanh nghiệp; Thông tin về hàng hóa được kinh doanh theo phương thức đa cấp; Thông tin về doanh nghiệp, Quy tắc hoạt động và Chương trình trả thưởng của doanh nghiệp bán hàng đa cấp; Các kỹ năng để thực hiện hoạt động bán hàng đa cấp. Doanh nghiệp bán hàng đa cấp chỉ được phép tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo sau khi có xác nhận bằng văn bản của Sở Công Thương tại địa phương đó về việc tiếp nhận hồ sơ thông báo đầy đủ, hợp lệ. Doanh nghiệp bán hàng đa cấp không phải thực hiện nghĩa vụ thông báo trong trường hợp tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện hoặc địa điểm kinh doanh của doanh nghiệp.

Nghị định 40/2018/NĐ-CP thay thế nghị định 42/2014/NĐ-CP thay đổi về tiêu chí đối với hội nghị, hội thảo, đào tạo cần thông báo với Sở Công Thương trước khi thực hiện, cụ thể: khoản 2 Điều 26 quy định “Trường hợp hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp có sự tham dự của từ 30 người trở lên hoặc có sự tham dự của từ 10 người bán hàng đa cấp trở lên, doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm thông báo tới Sở Công Thương tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương trước khi thực hiện”. Đồng thời, Nghị định 40/2018/NĐ-CP không áp dụng loại trừ đối với các hội nghị, hội thảo, đào tạo được thực hiện tại trụ sở chính, chi nhánh, văn

phòng đại diện hoặc địa điểm kinh doanh của doanh nghiệp như quy định tại Nghị định 42/2014/NĐ-CP.

Quá trình xin ý kiến đóng góp rà soát các quy định tại Nghị định 40/2018/NĐ-CP nhằm sửa đổi, bổ sung quy định hiện hành, Cục Cảnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng tiếp tục nhận được nhiều ý kiến từ Sở Công Thương các tỉnh, thành phố về các vấn đề liên quan tới quản lý/ kiểm soát việc tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo của doanh nghiệp bán hàng đa cấp, cụ thể:

(i) Về tiêu chí làm căn cứ để yêu cầu doanh nghiệp thông báo việc tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo trước khi thực hiện

Một số Sở Công Thương cho rằng có nhiều trường hợp doanh nghiệp lợi dụng kẽ hở của quy định tại khoản 2 Điều 26 Nghị định 40/2018/NĐ-CP để tổ chức hội nghị, hội thảo dưới 30 người hoặc có sự tham dự của dưới 10 người tham gia bán hàng đa cấp thì không cần phải thông báo Sở Công Thương. Việc quy định số lượng người làm căn cứ thực hiện thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo khiến doanh nghiệp thực hiện đối phó, lách theo hình thức tổ chức số lượng người dưới quy định, gây khó khăn cho công tác quản lý.

Có ý kiến cho rằng cần bỏ quy định lấy số lượng người làm căn cứ thực hiện thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo. Theo Sở Công Thương Đồng Tháp, đề nghị sửa lại khoản 2 Điều 26 Nghị định 40/2018/NĐ-CP thành: “Trước khi tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm thông báo đến Sở Công Thương tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương.”

(ii) Về mở rộng đối tượng hội nghị, hội thảo, đào tạo cần quản lý: Các ý kiến từ Sở Công Thương cho rằng một số chủ thể kinh doanh đa cấp chuyển sang các mô hình sử dụng các thiết bị công nghệ số (zoom meeting) – xu hướng hoạt động hiện nay của các doanh nghiệp đa cấp - để tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo nhằm né tránh việc kiểm tra, giám sát của các cơ quan quản lý, vì vậy rất dễ xảy ra các hình thức biến tướng, khó kiểm soát. Với quy định hiện tại, cơ quan quản lý tại địa phương không có cơ chế giám sát, quản lý đối với các dạng thức hội nghị, hội thảo, đào tạo trực tuyến muôn hình vạn trạng như hiện nay. Thực trạng này dẫn tới sự cần thiết phải bổ sung quy định quản lý về hội nghị, hội thảo, đào tạo trực tuyến.

Sở Công Thương Sơn La đề xuất bổ sung các quy định nhằm tăng cường quản lý việc tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo thông qua việc sử dụng các thiết bị công nghệ số (zoom meeting).

Tuy nhiên, mục đích chính của việc quản lý hội nghị, hội thảo, đào tạo là nhằm kiểm soát được các hoạt động tụ tập đông người, ngoài quản lý về nội dung còn mục đích quản lý về an ninh trật tự. Việc tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo qua internet không gây mất an ninh trật tự vì những người tham gia không tụ tập với nhau tại một địa điểm. Mặt khác, việc quản lý các hoạt động này là không khả thi vì hiện chưa có cơ chế quản lý phù hợp.

(iii) Vấn đề giới hạn số lượng người tham gia 01 hội nghị, hội thảo, đào tạo

Sở Công Thương Hà Nội có ý kiến cho rằng các hoạt động hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp diễn ra nhiều, số lượng người tham gia lớn, nhiều hội thảo diễn ra vào buổi tối hoặc cuối tuần, thời gian kéo dài cả ngày nên khó khăn trong công tác quản lý, giám sát. Trên thực tế, nhiều doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã tổ chức các hội nghị, hội thảo, đào tạo với số lượng người tham gia quá lớn lên đến 7000 người gây mất an ninh, trật tự ảnh hưởng đến người dân xung quanh và gây bức xúc cho người dân cũng như khó khăn trong công tác giám sát của các cơ quan nhà nước. Do đó, cần thiết phải có quy định giới hạn số lượng người tham gia 01 hội nghị, hội thảo, đào tạo.

Tuy nhiên, đây là vấn đề không nên hạn chế vì mục đích của quy định về thông báo hội nghị, hội thảo, đào tạo chỉ là để cơ quan quản lý nắm được thông tin về kế hoạch tổ chức của doanh nghiệp để có biện pháp giám sát, quản lý phù hợp khi cần thiết. Việc quy định hạn chế số lượng người tham dự có thể xâm phạm đến quyền tự do kinh doanh của doanh nghiệp, không phù hợp trong bối cảnh khuyến khích đầu tư, kinh doanh như hiện nay.

Mặt khác, việc quản lý về an ninh trật tự thuộc phạm vi chức năng nhiệm vụ của cơ quan công an và chính quyền địa phương, việc đưa quy định hạn chế vào văn bản quản lý của ngành công thương là không phù hợp.

(iv) Vấn đề thông báo tổ chức nhiều hội nghị, hội thảo, đào tạo trong một văn bản thông báo

Khoản 2 Điều 27 Nghị định 40/2018/NĐ-CP ngày 12/03/2018 về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp quy định: “Doanh nghiệp bán hàng

đa cấp có thể thông báo về việc tổ chức nhiều hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp trong cùng một văn bản thông báo”.

Theo Sở Công Thương Hồ Chí Minh, trên thực tế, số lượng hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp thực hiện trên địa bàn diễn ra thường xuyên và liên tục. Trong quá trình tổ chức hội thảo, rất nhiều doanh nghiệp đã có thay đổi như: thời gian, địa điểm tổ chức, nội dung hội thảo... tuy nhiên khi có sửa đổi, bổ sung chương trình hội thảo, doanh nghiệp chỉ phải thông báo bằng văn bản tới Sở Công Thương ít nhất 03 ngày làm việc trước ngày dự kiến thực hiện (Khoản 6 Điều 27 Nghị định 40/2018/NĐ-CP). Tuy nhiên, thực tế doanh nghiệp đã thực hiện sửa đổi, bổ sung nhiều chương trình hội thảo (của các hồ sơ Thông báo khác nhau) trong cùng một văn bản nên rất khó khăn cho công tác quản lý, theo dõi chương trình hội thảo, hội nghị của doanh nghiệp đa cấp.

Sở Công Thương Hà Nội cũng cho rằng quy định tại Khoản 2 Điều 27 Nghị định 40/2018/NĐ-CP cho phép doanh nghiệp thông báo tổ chức nhiều hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp trong cùng một văn bản thông báo, dẫn đến tình trạng một số doanh nghiệp thông báo tổ chức nhiều hội thảo (có trường hợp thông báo tổ chức 70 hội thảo), thời gian tổ chức quá xa thời gian thông báo, nên tình trạng doanh nghiệp hủy, thay đổi thông tin tổ chức hội nghị, hội thảo diễn ra thường xuyên, nhiều doanh nghiệp không kiểm soát được số lượng, nội dung, thành phần hồ sơ của các hội nghị, hội thảo, đào tạo đã thông báo. Do đó khó khăn trong công tác quản lý, giám sát, trao đổi thông tin giữa Sở Công Thương và các cơ quan, đơn vị liên quan.

Những vướng mắc trên dẫn tới sự cần thiết phải sửa đổi, bổ sung quy định tại Khoản 2 Điều 27 Nghị định 40/2018/NĐ-CP.

(v) Về thời hạn thông báo tới Sở Công Thương khi có thay đổi thông tin trong hồ sơ thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo hoặc khi hủy việc tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo

Khoản 6 Điều 27 Nghị định 40/2018/NĐ-CP quy định: “Khi có thay đổi thông tin trong hồ sơ thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo, doanh nghiệp có trách nhiệm thông báo bằng văn bản tới Sở Công Thương ít nhất 03 ngày làm việc trước ngày dự kiến thực hiện”.

Khoản 7 Điều 27 quy định: “Trường hợp đã thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo với Sở Công Thương nhưng không thực hiện, doanh nghiệp có trách nhiệm thông báo bằng văn bản tới Sở Công Thương trước ngày dự kiến tổ chức trong hồ sơ thông báo”.

Sở Công Thương Hà Nội cho rằng quy định thời hạn thông báo như trên là quá ngắn. Thực tế tiếp nhận hồ sơ cho thấy, hầu hết doanh nghiệp thông báo đến Sở Công Thương vào ngày cuối cùng theo quy định, gây khó khăn, bất cập cho công tác trao đổi thông tin đến các Sở, ngành, đơn vị liên quan đồng thời các cơ quan bị động trong công tác kiểm tra, giám sát hội nghị, hội thảo.

(vi) Về thời hạn giải quyết hồ sơ thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp

Khoản 4 Điều 27 Nghị định 40/2018/NĐ-CP quy định: “Trường hợp hồ sơ chưa đầy đủ, hợp lệ, trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ ngày nhận được hồ sơ, Sở Công Thương thông báo bằng văn bản để doanh nghiệp sửa đổi, bổ sung”.

Với quy định trên, Sở Công Thương Hà Nội cho rằng thời hạn giải quyết hồ sơ thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp là quá ngắn. Trên thực tế, số lượng hồ sơ thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo Sở Công Thương Hà Nội tiếp nhận trong năm 2019 rất nhiều (400 hồ sơ thông báo tổ chức cho hơn 600 hội nghị, hội thảo của doanh nghiệp). Hơn nữa, các nội dung thuyết trình tại hội thảo thường nhiều, phức tạp; doanh nghiệp thông báo tổ chức nhiều ngày, nhiều nội dung khác nhau; nhiều nội dung không rõ ràng, rành mạch, dễ vi phạm vào các hành vi bị cấm tại Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ-CP. Do đó, thời gian xử lý hồ sơ 05 ngày làm việc của Sở Công Thương như quy định hiện nay là không đủ.

Với quy định hiện hành, thời gian năm ngày làm việc bao gồm thời gian đã xử lý lần đầu khi doanh nghiệp nộp hồ sơ thông báo và thời gian xử lý lần hai khi doanh nghiệp nộp bổ sung hồ sơ (đối với trường hợp yêu cầu sửa đổi, bổ sung hồ sơ). Do đó, đối với trường hợp hồ sơ yêu cầu sửa đổi, bổ sung thì thời gian giải quyết lần hai của Sở Công Thương chỉ còn 1-2 ngày làm việc (bao gồm việc tiếp nhận và trả kết quả), như vậy khó khăn cho địa phương trong công tác tiếp nhận, rà soát hồ sơ.

(vii) Vấn đề chưa có quy định về việc doanh nghiệp xin tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp tại nhiều tỉnh/thành phố trực thuộc trung ương

Hiện nay, Nghị định 40/2018/NĐ-CP chưa quy định về việc tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp của doanh nghiệp bán hàng đa cấp tại nhiều tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương.

Nhóm nghiên cứu cho rằng nên bổ sung quy định điều chỉnh hoạt động này.

9. Điều 28: Điều kiện đối với người tham gia bán hàng đa cấp

Khoản 2 Điều 29 quy định: “2. Những trường hợp sau không được tham gia bán hàng đa cấp:

a) Người đang chấp hành hình phạt tù hoặc có tiền án về các tội sản xuất, buôn bán hàng giả, sản xuất, buôn bán hàng cấm, quảng cáo gian dối, lừa dối khách hàng, lừa đảo chiếm đoạt tài sản, lạm dụng tín nhiệm chiếm đoạt tài sản, chiếm giữ trái phép tài sản, tội vi phạm quy định về kinh doanh theo phương thức đa cấp;

b) Người nước ngoài không có giấy phép lao động tại Việt Nam do cơ quan có thẩm quyền cấp trừ trường hợp được miễn theo quy định của pháp luật;

c) Người tham gia bán hàng đa cấp đã từng bị xử phạt do vi phạm các quy định tại khoản 2, khoản 3 và khoản 4 Điều 5 Nghị định này mà chưa hết thời hạn được coi là chưa bị xử lý vi phạm hành chính;

d) Cá nhân quy định tại điểm c khoản 1 Điều 7 Nghị định này;

đ) Cán bộ, công chức theo quy định của pháp luật về cán bộ, công chức”.

Trong suốt quá trình hình thành và phát triển ngành bán hàng đa cấp tại Việt Nam, giai đoạn nào cũng có những doanh nghiệp bán hàng đa cấp (Công ty Liên minh tiêu dùng, Công ty Thiên Lộc, Công ty Greenlife, ...) tuyển dụng đối tượng tham gia bán hàng đa cấp là sinh viên các trường đại học, cao đẳng, trung cấp, ... làm ảnh hưởng tiêu cực đến ngành bán hàng đa cấp và mang lại những hệ lụy không hề nhỏ đối với các bạn sinh viên.

Một số nước trên thế giới có ngành bán hàng đa cấp tương đồng với Việt Nam cấm sinh viên các trường đại học, cao đẳng, trung cấp, ... tham gia bán hàng đa cấp.

10. Điều 30: Chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

Khoản 1 Điều 30 quy định: “1. Người tham gia bán hàng đa cấp có quyền chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp bằng việc gửi thông báo bằng văn bản cho doanh nghiệp bán hàng đa cấp trước khi chấm dứt hợp đồng ít nhất là 10 ngày làm việc”.

Tuy nhiên, kinh nghiệm một số quốc gia cho thấy cơ quan quản lý nhà nước ủng hộ việc người tham gia bán hàng đa cấp có thể chấm dứt hợp đồng ngay lập tức nếu cảm thấy mình không phù hợp với ngành bán hàng đa cấp/doanh nghiệp bán hàng đa cấp trong vòng 30 đến 60 ngày (tùy từng quốc gia) kể từ ngày ký kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với doanh nghiệp bán hàng đa cấp. Đối với đơn hàng đầu tiên, khách hàng, người tham gia có quyền trả lại bất cứ khi nào và sẽ được doanh nghiệp hoàn tiền 100% số tiền mà khách hàng, người tham gia bỏ ra để mua hàng hóa đó.

11. Điều 31: Chương trình đào tạo cơ bản

Khoản 2 Điều 31 quy định: “2. Nội dung đào tạo cơ bản bao gồm các nội dung sau:

- a) Pháp luật về bán hàng đa cấp;
- b) Các chuẩn mực đạo đức trong hoạt động bán hàng đa cấp;
- c) Các nội dung cơ bản của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, quy tắc hoạt động và kế hoạch trả thưởng;
- d) Cơ chế đánh giá việc hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản phù hợp với nội dung và phương thức đào tạo”.

Việc áp dụng chương trình đào tạo cơ bản mang lại tín hiệu tích cực đối với ngành bán hàng đa cấp. Người tham gia bán hàng đa cấp được đào tạo về pháp luật về bán hàng đa cấp góp phần giúp người tham gia bán hàng đa cấp tuân thủ tốt hơn các quy định pháp luật. Tuy nhiên, vẫn còn hiện tượng các doanh nghiệp đào tạo cơ bản cho người tham gia bán hàng đa cấp theo kiểu đối phó với quy định pháp luật.

Do đó, cần liệt kê rõ hơn các nội dung cơ bản trong Quy tắc hoạt động (gửi hàng, trả hàng, mua lại hàng hóa, hồ sơ, trình tự, thủ tục khiếu nại, ...) và bổ sung thêm các nội dung cơ bản của Chương trình đào tạo cơ bản như trách nhiệm của

doanh nghiệp bán hàng đa cấp, trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp, các hành vi bị cấm đối với doanh nghiệp bán hàng đa cấp và người tham gia bán hàng đa cấp.

Hiện nay, doanh nghiệp bán hàng đa cấp có xu hướng thực hiện đào tạo cơ bản cho người tham gia bán hàng đa cấp bằng hình thức trực tuyến. Nghị định 40/2018/NĐ-CP chưa có quy định chi tiết về hình thức đào tạo trực tuyến.

Nhóm nghiên cứu cho rằng cần bổ sung quy định điều chỉnh hoạt động đào tạo trực tuyến.

12. Điều 41: Trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp

Điều 41 Nghị định 40/2018/NĐ-CP quy định 04 trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp.

“1. Người tham gia bán hàng đa cấp chỉ thực hiện các hoạt động tiếp thị, bán hàng và phát triển mạng lưới bán hàng đa cấp sau khi được cấp Thẻ thành viên.

2. Xuất trình Thẻ thành viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng.

3. Tuân thủ hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và quy tắc hoạt động của doanh nghiệp.

4. Cung cấp thông tin đầy đủ, trung thực khi giới thiệu về doanh nghiệp bán hàng đa cấp, hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, kế hoạch trả thưởng và quy tắc hoạt động của doanh nghiệp bán hàng đa cấp”.

Người tham gia bán hàng đa cấp là người phân phối hàng hóa và tham gia đầy đủ vào các khâu trong hoạt động của doanh nghiệp bán hàng đa cấp. Chính vì vậy, cần bổ sung thêm quy định về trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp khi tham gia vào từng khâu trong hoạt động của doanh nghiệp bán hàng đa cấp.

Thực tế cho thấy, tại nhiều doanh nghiệp bán hàng đa cấp mặc dù doanh nghiệp cấm thực hiện một số hoạt động nhưng người tham gia bán hàng đa cấp với mong muốn nâng cao doanh số bán hàng vẫn bất chấp quy định của doanh nghiệp và quy định của pháp luật để cố tình hoạt động trái pháp luật. Điều này làm môi trường kinh doanh bị ảnh hưởng và gây tác động xấu đến xã hội.

Nhóm nghiên cứu nhận thấy cần bổ sung quy định điều chỉnh nhóm hành vi của người tham gia bán hàng đa cấp theo hướng quy định chặt chẽ hơn trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp và quy định áp dụng biện pháp xử phạt nặng hơn đối với những hành vi vi phạm pháp luật của người tham gia bán hàng đa cấp (bên cạnh những quy định chặt chẽ về hoạt động của doanh nghiệp bán hàng đa cấp).

13. Điều 42: Quy tắc hoạt động

Điều 42 Nghị định 40/2018/NĐ-CP quy định: “Quy tắc hoạt động phải quy định rõ quy trình, thủ tục ký kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, đào tạo cơ bản cho người tham gia bán hàng đa cấp, cấp Thẻ thành viên, đặt hàng, thanh toán, giao nhận hàng, gửi lại hàng (nếu có), bảo hành (nếu có), đổi, trả, mua lại hàng hóa và trả lại tiền cho người tham gia bán hàng đa cấp, giải quyết khiếu nại của người tham gia bán hàng đa cấp, chấm dứt và thanh lý hợp đồng”.

Quy định như trên chưa rõ ràng, chi tiết. Thực tế cho thấy các doanh nghiệp nước ngoài quy định nhiều hơn so với Điều 42 (sử dụng hình ảnh cá nhân, bản quyền, thù kế, chuyển giao, ...), tuy nhiên, một số doanh nghiệp muốn đối phó với quy định pháp luật thì chỉ quy định đủ theo Điều 42.

Đối với doanh nghiệp nước ngoài, một số nội dung không có trong quy định tại Điều 42 nên cơ quan quản lý không có cơ sở để thẩm định các nội dung quy định tại Điều 42 mà sau khi thẩm định xong thì cơ quan quản lý phải xác nhận toàn bộ tài liệu đã được thẩm định. Chính vì vậy, cần quy định chi tiết, rõ ràng hơn và bổ sung thêm các nội dung của Quy tắc hoạt động đối với Điều 42 hoặc cơ quan thẩm định chỉ xác nhận vào phần thẩm định của cơ quan quản lý theo quy định tại Nghị định 40/2018/NĐ-CP.

14. Điều 43: Kế hoạch trả thưởng

Điều 43 quy định: “Kế hoạch trả thưởng phải quy định rõ điều kiện đạt được, hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác chi trả từng cấp bậc, danh hiệu người tham gia bán hàng đa cấp”.

Quy định như trên chưa rõ ràng và chi tiết. Đây chỉ là các nội dung cơ bản của kế hoạch trả thưởng. Ngoài ra còn rất nhiều nội dung khác của Kế hoạch trả thưởng chưa được quy định như cách thức tính hoa hồng, tiền thưởng, tỷ lệ phần trăm hoa hồng thấp nhất và cao nhất, ví dụ minh họa đối với các trường hợp chi trả

hoa hồng, lên cấp, xuống cấp, tên sơ đồ trả thưởng (nhị phân, mặt trời, bậc thang lý khai, ...).

Do đó, cần bổ sung thêm một số nội dung đối với Điều 43.

15. Điều 44: Hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp

Theo quy định tại Điều 44 về hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp trong đó yêu cầu hệ thống phải được vận hành trên máy chủ đặt tại Việt Nam, phải cung cấp cho người tham gia một số thông tin nhất định để người tham gia theo dõi, quản lý được hoạt động của mình.

Khi đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, doanh nghiệp phải cung cấp tài liệu giải trình về hệ thống công nghệ thông tin quản lý người tham gia để chứng minh doanh nghiệp có hệ thống đáp ứng điều kiện quy định.

Tuy nhiên, Nghị định chưa quy định cụ thể văn bản giải trình này phải thể hiện những nội dung gì. Do đó, các doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc giải trình và cơ quan quản lý cũng gặp khó khăn trong việc thẩm định vì tiêu chí đánh giá không rõ ràng, cụ thể.

Nghị định cũng chưa quy định rõ việc cung cấp thông tin cho người tham gia phải thực hiện trong thời gian bao lâu kể từ thời điểm thông tin được doanh nghiệp nhận được. Thực tế cho thấy có trường hợp doanh nghiệp cập nhật thông tin vào máy chủ và người tham gia có thể xem được thông tin ngay sau đó, ví dụ như khi người tham gia mua hàng, đơn hàng được cập nhật lên hệ thống và họ có thể vào tài khoản của mình để xem thông tin về đơn hàng đó ngay lập tức. Tuy nhiên, có doanh nghiệp thực hiện cập nhật thông tin vào phần mềm riêng, sau đó chuyển thông tin đến máy chủ ở nước ngoài rồi đồng bộ về Việt Nam, và việc đồng bộ thông tin có thể mất nhiều thời gian. Trong thời gian này, doanh nghiệp vẫn có thể can thiệp để điều chỉnh thông tin, dữ liệu nếu muốn. Điều này khiến thông tin không đảm bảo tính thông suốt và có thể bị can thiệp. Tuy nhiên, với quy định hiện hành, cơ quan cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp không có cơ sở để yêu cầu doanh nghiệp phải thực hiện việc nhập ngay thông tin, dữ liệu vào máy chủ ở Việt Nam ngay mà không được chuyển thông tin đến máy chủ ở nước ngoài rồi mới đồng bộ về máy chủ ở Việt Nam.

- Trong quá trình thực hiện thủ tục cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, Cục CT&BVNTD nhận thấy có nhiều trường hợp doanh nghiệp có dấu hiệu hoạt động không phép trước hoặc trong khi nộp hồ sơ đề nghị cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp. Điều này cho thấy thái độ coi thường pháp luật của doanh nghiệp. Tuy nhiên, do việc chứng minh và xử phạt một doanh nghiệp về hành vi này rất khó khăn và mất thời gian, trong khi Nghị định 40 không có quy định cho phép từ chối hồ sơ của doanh nghiệp, do đó Cục CT&BVNTD vẫn phải tiếp nhận, xử lý hồ sơ. Điều này dẫn đến nguy cơ doanh nghiệp hoạt động không phép, vi phạm pháp luật, sau đó có được giấy chứng nhận rồi hợp thức hóa các hoạt động trái phép trước đó của mình.

16. Chương VI – Ký quỹ

16.1 Quy định về khoản tiền ký quỹ

Mục đích việc sử dụng ký quỹ để bảo vệ quyền lợi hợp pháp của người tham gia trong trường hợp doanh nghiệp bán hàng đa cấp chấm dứt hoạt động nhưng còn chưa giải quyết các quyền lợi hợp pháp cho người tham gia.

Điều a khoản 1 Điều 53 Nghị định 40/2018/NĐ-CP quy định tiền ký quỹ được sử dụng khi: Doanh nghiệp bán hàng đa cấp chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp theo quy định tại khoản 1 Điều 17 Nghị định này nhưng không thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ liên quan đến hoạt động bán hàng đa cấp đối với người tham gia bán hàng đa cấp và có quyết định, bản án có hiệu lực pháp luật của cơ quan có thẩm quyền về việc xử lý các tranh chấp giữa doanh nghiệp bán hàng đa cấp với người tham gia bán hàng đa cấp liên quan đến các nghĩa vụ đó.

Tuy nhiên, Nghị định 40/2018/NĐ-CP không quy định rõ như thế nào là “các nghĩa vụ liên quan đến hoạt động bán hàng đa cấp đối với người tham gia bán hàng đa cấp”. Điều này ảnh hưởng đến việc xác định trường hợp nào được sử dụng tiền ký quỹ. Trên thực tế có nhiều trường hợp người tham gia đã khởi kiện ra tòa án và có bản án của tòa tuyên hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp vô hiệu đồng thời vẫn tuyên doanh nghiệp bán hàng đa cấp phải trả tiền cho người tham gia. Tuy nhiên, việc hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp bị tuyên vô hiệu dẫn đến hệ quả pháp lý là hai bên không có các quyền và nghĩa vụ với nhau liên quan đến hoạt động bán hàng đa cấp. Điều này dẫn đến việc Cục CT&BVNTD không ban hành văn bản đề nghị ngân hàng sử dụng khoản tiền ký quỹ của doanh nghiệp bán hàng đa cấp để chi trả cho người tham gia dù đã có bản án của tòa án về tranh chấp giữa các bên.

16.2. Vấn đề phí chậm nộp phạt trong xử lý tiền ký quỹ trong trường hợp doanh nghiệp chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp nhưng không chấp hành quyết định xử phạt vi phạm

Pháp luật về xử lý vi phạm hành chính hiện hành có quy định về phí nộp chậm trong trường hợp doanh nghiệp chậm chấp hành quyết định xử phạt vi phạm hành chính. Trong trường hợp này, doanh nghiệp đã chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp mà chưa chấp hành quyết định xử phạt vi phạm hành chính trong hoạt động bán hàng đa cấp thì nhiều khả năng doanh nghiệp phải chịu tiền phí chậm nộp theo quy định.

Khoản 3 Điều 53 Nghị định 40/2018/NĐ-CP có quy định về trình tự, thủ tục xử lý tiền ký quỹ trong trường hợp này như sau: “Trường hợp doanh nghiệp chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp nhưng không chấp hành quyết định xử phạt vi phạm trong hoạt động bán hàng đa cấp đã có hiệu lực của cơ quan có thẩm quyền, cơ quan ban hành quyết định xử phạt đó gửi văn bản đề nghị Bộ Công Thương ban hành văn bản yêu cầu ngân hàng nơi doanh nghiệp ký quỹ trích khoản tiền ký quỹ để thực hiện quyết định xử phạt”. Tuy nhiên, quy định này chưa rõ việc khoản tiền được trích để thực hiện quyết định xử phạt có bao gồm tiền phí nộp chậm hay không.

16.3. Việc rút tiền ký quỹ trong trường hợp doanh nghiệp bị giải thể, phá sản

Trên thực tế, đã xảy ra trường hợp doanh nghiệp đã hoàn thành thủ tục giải thể, phá sản theo quy định pháp luật mà chưa thực hiện thủ tục rút tiền ký quỹ. Khoản tiền ký quỹ này sẽ vẫn được quản lý bởi ngân hàng nơi doanh nghiệp ký quỹ.

Theo quy định tại Nghị định 40/2018/NĐ-CP, chủ thể thực hiện việc rút tiền ký quỹ phải là doanh nghiệp, và việc rút ký quỹ chỉ có thể được thực hiện sau khi doanh nghiệp này hoàn thành các nghĩa vụ liên quan đến hoạt động bán hàng đa cấp với nhà nước, với người tham gia bán hàng đa cấp của doanh nghiệp. Theo đó, trường hợp doanh nghiệp đã giải thể, phá sản mà chưa rút tiền ký quỹ thì khoản tiền này về nguyên tắc là không thể được rút ra khỏi ngân hàng bởi chủ tài khoản không còn tồn tại và không chủ thể nào có đủ tư cách để thực hiện việc rút tiền.

17. Quản lý bán hàng đa cấp đối với dịch vụ

Khoản 1 Điều 4 quy định cấm kinh doanh theo phương thức đa cấp đối với dịch vụ, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

Việc giới hạn quản lý bán hàng đa cấp trong phạm vi kinh doanh “hàng hóa” không đáp ứng được nhu cầu thực tế của nhiều doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ (dịch vụ internet, thương mại điện tử, giáo dục, du lịch...), mặt khác có thể làm phát sinh những hoạt động kinh doanh trái phép, gây khó khăn cho công tác quản lý. Hơn nữa, hiện nay cùng với sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ, mô hình đa cấp có thể được sử dụng để tiếp thị các loại hình dịch vụ, theo đó người tham gia sẽ thực hiện các hoạt động tiếp thị, xúc tiến thương mại giúp doanh nghiệp quảng bá và cung cấp dịch vụ cho người tiêu dùng và được doanh nghiệp trả hoa hồng trích từ phí dịch vụ thu được.

Kinh doanh đa cấp đối với “dịch vụ” là một hình thức kinh doanh hoàn toàn hợp pháp tại hầu hết các quốc gia trên thế giới. Pháp luật về BHĐC tại Hoa Kỳ, Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan, Nhật Bản, Singapore đều được áp dụng đối với mọi hình thức kinh doanh đa cấp, không phân biệt hàng hóa hay dịch vụ. Đối với vấn đề này, Nhóm nghiên cứu đề xuất trong tương lai, quy định về BHĐC của Việt Nam cũng nên sửa đổi theo hướng điều chỉnh cả kinh doanh đa cấp đối với “dịch vụ”.

18. Bảo trợ quốc tế

Qua công tác quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, Cục CT&BVNTD nhận thấy các doanh nghiệp bán hàng đa cấp có thực hiện việc cho người tham gia bảo trợ quốc tế, tức là xây dựng mạng lưới quốc tế, theo đó người ở Việt Nam có thể bảo trợ người đang hoạt động ở quốc gia khác và người ở quốc gia khác cũng được quyền bảo trợ người tham gia ở Việt Nam. Theo phương thức này, việc trả thưởng sẽ được thực hiện chéo giữa các nước, người hoạt động ở Việt Nam có thể được trả thưởng bởi nước ngoài trên cơ sở thành tích hoạt động của hệ thống tuyển dưới của họ ở nước ngoài và ngược lại.

Các doanh nghiệp có nước ngoài có hoạt động bán hàng đa cấp tại Việt Nam (Amway, Herbalife, Nu Skin, Oriflame, ...) đều sử dụng mô hình trả thưởng của tập đoàn trong đó có áp dụng bảo trợ quốc tế tại tất cả các quốc gia.

Trong bối cảnh hiện nay, việc mở cửa, hội nhập là xu thế tất yếu của nền kinh tế. Chính vì vậy, nhóm nghiên cứu cho rằng nên có quy định điều chỉnh nội dung về bảo trợ quốc tế nhằm cho phép người tham gia của các tập đoàn lớn hoạt động tại Việt Nam và người tham gia của Việt Nam có thể hoạt động bán hàng đa cấp tại các quốc gia khác trên thế giới.

Thực tế hiện nay cho thấy, nếu người tham gia bán hàng đa cấp có quốc tịch Việt Nam có thể bảo trợ, hoạt động bán hàng đa cấp tại các quốc gia khác mà không chịu sự điều chỉnh của Nghị định 40/2018/NĐ-CP. Nếu quản lý không tốt thì cơ quan thuế sẽ không thu được thuế đối với các hoạt động của người tham gia bán hàng đa cấp có quốc tịch Việt Nam hoạt động tại các quốc gia khác.

Ngược lại, người tham gia có quốc tịch nước ngoài bảo trợ mạng lưới bán hàng đa cấp tại Việt Nam sẽ dẫn đến việc một phần doanh thu bán hàng đa cấp của doanh nghiệp bán hàng đa cấp tại Việt Nam, hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác cho trả cho người tham gia bán hàng đa cấp của doanh nghiệp bán hàng đa cấp sẽ được tính/chi trả cho người tham gia bán hàng đa cấp không ở Việt Nam.

Hiện nay, Nghị định 40/2018/NĐ-CP chưa đặt vấn đề quản lý hoạt động bảo trợ quốc tế. Nhóm nghiên cứu cho rằng trước tiên Nghị định sửa đổi, bổ sung Nghị định 40/2018/NĐ-CP cần phải đặt vấn đề quản lý hoạt động bảo trợ quốc tế và trong tương lai nên đề xuất theo hướng cho phép hoạt động bảo trợ quốc tế theo đúng xu thế hội nhập và xu hướng quản lý hoạt động bán hàng đa cấp trên thế giới.

19. Bán hàng có sử dụng mô hình trả thưởng theo phương thức đa cấp (thông qua các trang mạng xã hội như facebook, zalo, website thương mại điện tử...)

Hiện nay, có rất nhiều tổ chức, cá nhân thực hiện việc bán hàng online, bán hàng qua hội thảo, hội nghị, bán hàng truyền thống, ... qua các kênh phân phối khác nhau có sử dụng mô hình kinh doanh theo phương thức đa cấp. Các tổ chức, cá nhân này thường trả thưởng qua 1-2 cấp theo kiểu Đại lý cấp 1, Đại lý cấp 2, Cách thức trả thưởng giống như các doanh nghiệp kinh doanh theo phương thức đa cấp và tỷ lệ trả thưởng có thể lên đến 60-70%. Các tổ chức, cá nhân này thông thường chỉ tập trung vào việc bán hàng và trả hoa hồng, chiết khấu cao cho các nhà phân phối để khuyến khích các nhà phân phối bán hàng cho doanh nghiệp. Họ không huy động số lượng lớn người tham gia, không tổ chức các buổi hội thảo với quy mô lớn mà chủ yếu tập trung vào tổ chức, thành lập các mạng lưới đại lý lớn để mở rộng thị trường phục vụ việc bán lẻ hàng hóa đến tay người tiêu dùng.

Đây là một hoạt động chính đáng, là một kênh phân phối hàng hóa, dịch vụ hiệu quả đến tay người tiêu dùng cạnh tranh với các phương thức phân phối hàng hóa, dịch vụ khác.

Tuy nhiên, việc chi trả hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác thông qua 2-3 tầng và có rủi ro về hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp khi chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp.

Nhóm nghiên cứu nhận thấy, cơ quan quản lý nhà nước nên đặt vấn đề và bổ sung quy định điều chỉnh đối với nhóm hoạt động này.

20. Hoạt động hội nghị, hội thảo, đào tạo online về bán hàng đa cấp (thông qua các ứng dụng như zoom meeting, mạng xã hội ...)

Trong thời gian vừa qua, do ảnh hưởng của dịch Covid-19, các doanh nghiệp bán hàng đa cấp nói riêng và các loại hình kinh doanh khác nói chung có xu hướng phát triển các buổi hội nghị, hội thảo, đào tạo, làm việc qua các ứng dụng mạng xã hội, ứng dụng như zoom meeting,

Đối với ngành bán hàng đa cấp nói riêng, hoạt động này diễn ra khá thường xuyên và phổ biến. Tuy nhiên, Nghị định 40/2018/NĐ-CP chưa có quy định điều chỉnh hoạt động hội nghị, hội thảo, đào tạo qua ứng dụng trực tuyến này.

Đối với hội nghị, hội thảo, đào tạo online, vấn đề đặt ra là đa phần các buổi hội nghị, hội thảo, đào tạo này là do các thủ lĩnh cấp cao tổ chức trong bối cảnh không gặp mặt trực tiếp do giãn cách xã hội, do người tham gia bán hàng đa cấp bị cách ly, ... nên cả doanh nghiệp bán hàng đa cấp và cơ quan quản lý đều rất khó kiểm soát.

Đối tượng tham gia các buổi hội nghị, hội thảo, đào tạo này bao gồm cả người tham gia bán hàng đa cấp, người có dự định tham gia bán hàng đa cấp cư trú tại các tỉnh/thành phố khác nhau, thậm chí còn ở các quốc gia khác nhau.

Theo quy định tại Điều 19 Nghị định 40/2018/NĐ-CP:

“1. Doanh nghiệp có trụ sở chính, chi nhánh hoặc văn phòng đại diện có thực hiện chức năng liên quan đến hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương.

2. Doanh nghiệp tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp tại địa phương.

3. Doanh nghiệp có người tham gia bán hàng đa cấp cư trú (thường trú hoặc tạm trú trong trường hợp không cư trú tại nơi thường trú) hoặc thực hiện hoạt động tiếp thị, bán hàng theo phương thức đa cấp tại địa phương”.

Như vậy, khi tổ chức các buổi hội nghị, hội thảo, đào tạo trực tuyến, trường hợp có người tham gia bán hàng đa cấp hoặc người có dự định tham gia bán hàng đa cấp hoặc khách hàng tiêu dùng sản phẩm của doanh nghiệp bán hàng đa cấp cư trú ở các tỉnh/thành phố/quốc gia khác nhau tham dự các hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp, doanh nghiệp bán hàng đa cấp sẽ rất khó xác định địa bàn hoạt động mình và sẽ rất khó trong việc thực hiện thủ tục thông báo hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp đến Sở Công Thương các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương.

Xuất phát từ thực tiễn nêu trên, Nhóm nghiên cứu cho rằng cơ quan quản lý nhà nước phải bổ sung quy định nhằm điều chỉnh loại hình hội nghị, hội thảo, đào tạo, gỡ gỡ qua các ứng dụng trực tuyến nhằm tránh những hậu quả tiêu cực cho người tham gia bán hàng đa cấp đồng thời cũng tạo hàng lang pháp lý cho doanh nghiệp áp dụng tiến bộ của khoa học kỹ thuật vào công tác quản lý doanh nghiệp, quản lý hoạt động của người tham gia bán hàng đa cấp và đồng thời cũng sửa đổi quy định về hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương cho phù hợp với tình hình thực tế.

21. Việc bán phá giá hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp

Hàng hóa của các doanh nghiệp được bán với mức giá thấp hơn so với giá niêm yết của doanh nghiệp trên thị trường. Vấn đề này phát sinh từ việc Kế hoạch trả thưởng của các doanh nghiệp bán hàng đa cấp áp dụng quy định về năng động, quy định về lên cấp, xuống cấp xuất phát từ việc mua và tiêu thụ hàng hóa. Người tham gia bắt buộc phải mua một lượng hàng hóa nhất định để duy trì trạng thái năng động (active) và khi muốn lên cấp cao hơn người tham gia bắt buộc phải đạt được doanh số bán hàng cá nhân và doanh số bán hàng đội nhóm dẫn đến việc người tham gia bán hàng đa cấp và các đội nhóm tuyển dưới của mình mặc dù không có khả năng bán hàng những vẫn mua hàng để lên cấp bậc, danh hiệu để có thể nhận được mức chiết khấu hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác cao hơn

Do người tham gia bán hàng đa cấp mua nhiều hàng hóa để năng động và/hoặc đủ doanh số để đủ điều kiện lên cấp bậc, danh hiệu Kế hoạch trả thưởng của Công ty, dẫn đến việc thừa hàng hóa và người tham gia bán hàng đa cấp này đem hàng hóa đó bán lại cho các cá nhân, tổ chức thua mua với giá thấp hơn giá niêm yết của Công ty. Như vậy, người tham gia bán hàng đa cấp không mua hàng để sử dụng hoặc bán lẻ đến tay người tiêu dùng cuối cùng mà mua hàng với mục đích đủ điều kiện để lên cấp và hưởng các loại hoa hồng cao hơn. Sau khi người

tham gia bán hàng đa cấp hưởng đầy đủ các loại hoa hồng hệ thống theo Kế hoạch trả thưởng, người tham gia bán hàng đa cấp mang hàng hóa đó bán cho các đầu mối thu mua và thu về một khoản tiền nhất định. Sau đó, các nhà thu mua này bán hàng hóa với giá thấp hơn rất nhiều với giá niêm yết của doanh nghiệp. Đây không phải là bản chất của bán hàng đa cấp như khái niệm quy định tại các văn bản quy phạm pháp luật.

Trên các trang mạng xã hội như facebook và các trang website như www.thucphamchucnang360.com, www.thucphamchucnang24h.com, ... rao bán rất nhiều sản phẩm của các doanh nghiệp bán hàng đa cấp.

Do đó, Nhóm nghiên cứu cho rằng cần phải bổ sung quy định siết chặt việc mua hàng năng động, mua hàng để lên cấp với số lượng hàng hóa lớn nhằm cấm hoạt động bán hàng phá giá không đúng bản chất của bán hàng đa cấp đang tồn tại hiện nay.

PHẦN III – KIẾN NGHỊ VÀ ĐỀ XUẤT HOÀN THIỆN CHÍNH SÁCH CHO VIỆT NAM

I. Đề xuất về xây dựng chính sách

1. Siết chặt nhóm quy định về tiền kiểm

Các quy định “tiền kiểm” có thể hiểu đây là những quy định nhằm điều chỉnh doanh nghiệp đa cấp tại thời điểm trước khi doanh nghiệp được cho phép hoạt động bán hàng đa cấp bao gồm những quy định về điều kiện để một cá nhân hoặc tổ chức được phép kinh doanh đa cấp trên một địa bàn nhất định, ví dụ như điều kiện về vốn pháp định, ký quỹ, điều kiện đối với cổ đông công ty, điều kiện về bộ hồ sơ nộp lên cơ quan nhà nước có thẩm quyền để xin cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh đa cấp.

Việc tiếp tục chính sách quản lý theo hướng cho phép đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp đồng thời siết chặt quản lý: Có nhiều quan điểm khác nhau về chính sách cho phép hay không cho phép phương thức kinh doanh này hoạt động tại Việt Nam. Tuy nhiên, qua đánh giá thực tiễn, có thể thấy rằng chính sách theo hướng cho phép đồng thời quản lý chặt chẽ này đã phát huy tác dụng, đưa hoạt động kinh doanh đa cấp vào quy củ và hạn chế các hoạt động bất hợp pháp. Các phân tích về quan điểm chung trong xây dựng quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động bán hàng đa cấp cho thấy các quốc gia trên thế giới đều có quan điểm cho phép doanh nghiệp hoạt động bán hàng đa cấp dưới sự giám sát và quản lý chặt chẽ.

Siết chặt nhóm quy định về tiền kiểm sẽ giúp loại bỏ các doanh nghiệp có nguy cơ thực hiện các hoạt động bán hàng đa cấp bất chính hoặc sử dụng mô hình kim tự tháp, mô hình Ponzi, huy động tài chính trong bán hàng đa cấp.

2. Nhóm quy định về hoạt động bán hàng đa cấp

Các quy định nhằm điều chỉnh hoạt động kinh doanh đa cấp của cá nhân/tổ chức bán hàng đa cấp khi đã đi vào hoạt động. Nhóm này sẽ bao gồm những quy định về điều chỉnh hành vi của doanh nghiệp bán hàng đa cấp, quy định điều chỉnh hành vi của nhà phân phối đa cấp, quy định trách nhiệm của doanh nghiệp đa cấp đối với nhà phân phối đa cấp và đối với người tiêu dùng, quy định trách nhiệm của nhà phân phối đối với người tiêu dùng, quy định về chế tài xử lý vi phạm của doanh nghiệp đối với những hành vi bị cấm trong quá trình kinh doanh đa cấp.

2.1. Quy định chặt chẽ hơn về trách nhiệm của doanh nghiệp đối với người tham gia bán hàng đa cấp

Hiện nay, nhiều doanh nghiệp bán hàng đa cấp phụ thuộc vào một số người tham gia bán hàng đa cấp có cấp bậc, vị trí cao. Chính vì vậy, các doanh nghiệp này có xu hướng xây dựng, điều chỉnh chính sách có lợi cho một nhóm người tham gia đem lại doanh số cao cho doanh nghiệp và buông lỏng quản lý đối với nhóm người tham gia này. Nhóm nghiên cứu nhận thấy rằng khi doanh nghiệp quản lý tốt người tham gia đảm bảo người tham gia thực hiện đúng quy định pháp luật thì sẽ giảm các tiêu cực trong hoạt động bán hàng đa cấp, đưa ngành bán hàng đa cấp trở lại đúng bản chất vốn có của nó và phát huy mặt tích cực của hoạt động bán hàng đa cấp.

2.2. Quy định chặt chẽ hơn về hoạt động của người tham gia bán hàng đa cấp

Nghị định 40/2018/NĐ-CP chưa tập trung nhiều vào quản lý hành vi của người tham gia bán hàng đa cấp. Thực tế đã chứng minh việc quản lý tốt doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã góp phần đẩy lùi các tiêu cực trong bán hàng đa cấp. Tuy nhiên, Nhóm nghiên cứu cho rằng cơ quan quản lý nhà nước cần bổ sung quy định để quản lý chặt chẽ hơn hoạt động của người tham gia bán hàng đa cấp vì thực tế cho thấy nhiều người tham gia bán hàng đa cấp cố tình làm trái quy định của doanh nghiệp bán hàng đa cấp và quy định pháp luật mà sau đó chính doanh nghiệp bán hàng đa cấp phải chịu trách nhiệm pháp lý đối với hoạt động cố ý của người tham gia bán hàng đa cấp. Những hoạt động trái quy định của người tham gia bán hàng đa cấp cũng góp phần tạo ra nhiều tiêu cực và làm xấu đi hình ảnh của ngành bán hàng đa cấp.

II. Đề xuất giải pháp cụ thể

1. Điều 1: Phạm vi điều chỉnh

Điều 1 quy định “Nghị định này quy định về hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp và quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp”. Tuy nhiên, xuyên suốt Nghị định 40/2018/NĐ-CP chỉ quy định về hoạt động bán hàng đa cấp của doanh nghiệp bán hàng đa cấp và trình tự, thủ tục để thực hiện các nội dung đó.

Do đó cần làm rõ hơn phạm vi điều chỉnh của Nghị định theo hướng Nghị định chỉ điều chỉnh hoạt động bán hàng đa cấp đối với hàng hóa/dịch vụ

2. Điều 3: Giải thích từ ngữ

Nhóm nghiên cứu đề xuất Nghị định nên quy định rõ 02 khái niệm

- Khái niệm về Kinh doanh theo phương thức đa cấp: “Kinh doanh theo phương thức đa cấp” như sau: “Kinh doanh theo phương thức đa cấp là hoạt động kinh doanh sử dụng mạng lưới người tham gia gồm nhiều cấp, nhiều nhánh, trong đó, người tham gia được hưởng hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác từ kết quả kinh doanh của mình và của những người khác trong mạng lưới”.

- Khái niệm về bán hàng đa cấp: Là sử dụng mô hình kinh doanh theo phương thức đa cấp để phân phối hàng hóa/dịch vụ theo quy định tại Nghị định này.

Việc quy định rõ 02 khái niệm này sẽ khiến cho người dân và dư luận phân biệt rõ hoạt động bán hàng đa cấp và hoạt động sử dụng mô hình kinh doanh theo phương thức đa cấp để huy động vốn, đầu tư tiền ảo, Từ đó có cách nhìn nhận về bán hàng đa cấp đúng đắn hơn và nhận diện các loại hình huy động tài chính, kinh doanh tiền ảo dễ dàng hơn.

3. Điều 4: Đối tượng kinh doanh theo phương thức đa cấp

Nhóm nghiên cứu cho rằng việc giới hạn quản lý bán hàng đa cấp trong phạm vi kinh doanh “hàng hóa” không đáp ứng được nhu cầu thực tế của nhiều doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ, mặt khác có thể làm phát sinh những hoạt động kinh doanh trái phép, gây khó khăn cho công tác quản lý. Hơn nữa, hiện nay cùng với sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ, mô hình đa cấp có thể được sử dụng để tiếp thị các loại hình dịch vụ, theo đó người tham gia sẽ thực hiện các hoạt động tiếp thị, xúc tiến thương mại giúp doanh nghiệp quảng bá và cung cấp dịch vụ cho người tiêu dùng và được doanh nghiệp trả hoa hồng trích từ phí dịch vụ thu được.

Do vậy, Nhóm nghiên cứu đề xuất bổ sung quy định cho phép bán hàng đa cấp với một số dịch vụ thiết yếu. Điều này đúng với xu thế quản lý bán hàng đa cấp tại một số quốc gia trong khu vực và trên thế giới.

4. Điều 5: Những hành vi bị cấm

Nhóm nghiên cứu nhận thấy, quy định tại điểm e khoản 1 Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ-CP gây nhiều khó khăn cho doanh nghiệp bán hàng đa cấp trong việc tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp. Theo quy định này, việc cung cấp thông tin về tính năng, công dụng của hàng hóa hoặc hoạt động của doanh

nghiệp thông qua báo cáo viên, đào tạo viên tại hội nghị, hội thảo, đào tạo hoặc thông qua tài liệu của doanh nghiệp đều vi phạm và có rủi ro bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp và phải chấm dứt hoạt động. Điều này gây ra nhiều khó khăn và rủi ro cho doanh nghiệp bán hàng đa cấp và trên thực tế một số doanh nghiệp khi tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp đã không cho phép người lạ, người không được giới thiệu bởi người tham gia bán hàng đa cấp của Công ty tham dự.

Nhóm nghiên cứu đề xuất sửa đổi theo hướng:

- Bỏ quy định tại điểm e khoản 1 Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ-CP ra khỏi Điều 5 (Điều cấm đối với doanh nghiệp bán hàng đa cấp) Nghị định mới.

- Hoặc quy định theo hướng Cung cấp thông tin gian dối, gây nhầm lẫn về tính năng, công dụng của hàng hóa hoặc hoạt động của doanh nghiệp thông qua báo cáo viên, đào tạo viên tại hội nghị, hội thảo, đào tạo hoặc thông qua tài liệu của doanh nghiệp mà không có tài liệu khoa học/tài liệu hợp pháp chứng minh cho nội dung đó.

5. Điều 7: Điều kiện đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp

Nhóm nghiên cứu thấy rằng việc diễn đạt quy định này như hiện nay chưa thể hiện rõ người đã từng giữ chức vụ đó bị hạn chế trong mọi trường hợp hay chỉ hạn chế khi họ giữ chức vụ tại thời điểm doanh nghiệp bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp hoặc tại thời điểm xảy ra vi phạm dẫn đến việc doanh nghiệp bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp. Trên thực tế có thể xảy ra trường hợp doanh nghiệp hoạt động tốt dưới sự quản lý của người A, sau đó người A chuyển sang công việc khác và người B thay thế vị trí, trong thời gian người B quản lý thì xảy ra các vi phạm dẫn đến doanh nghiệp bị thu hồi giấy chứng nhận, theo đó vi phạm này không liên quan đến người A và việc hạn chế đối với người A là không hợp lý. Hoặc trường hợp doanh nghiệp bị phát hiện các sai phạm trong giai đoạn trước khi người A giữ vai trò quản lý dẫn đến bị thu hồi giấy chứng nhận, theo đó sai phạm đó cũng không liên quan đến người A và việc hạn chế quyền quản lý của người A tại các doanh nghiệp bán hàng đa cấp khác cũng có thể coi là chưa hợp lý.

Ngoài ra, theo kinh nghiệm tại một số quốc gia như Trung Quốc, Đài Loan, các quốc gia này chỉ cấm cá nhân giữ chức vụ tại các doanh nghiệp đã bị thu hồi

giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp không được phép bán hàng đa cấp trong vòng 05 năm kể từ ngày giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp bị thu hồi.

Do đó, Nhóm nghiên cứu đề xuất phương án sửa đổi quy định này theo hướng sau:

- Cấm các cá nhân giữ chức vụ tại các doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tham gia hoạt động bán hàng đa cấp trong vòng 05 năm kể từ ngày giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp của doanh nghiệp đó bị thu hồi.

- Cấm các cá nhân giữ chức vụ tại thời điểm doanh nghiệp bán hàng đa cấp bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tham gia hoạt động bán hàng đa cấp trong vòng 05 năm kể từ ngày giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp của doanh nghiệp đó bị thu hồi.

6. Điều 20: Đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương

Như đã phân tích ở phần trên, Nhóm nghiên cứu đề xuất bổ sung quy định về người đại diện tại địa phương theo hướng như sau:

- Quy định người đại diện tại địa phương phải là người của doanh nghiệp bán hàng đa cấp.

- Quy định người đại diện tại địa phương phải được đào tạo về bán hàng đa cấp.

- Quy định trường hợp doanh nghiệp bán hàng đa cấp có chi nhánh, văn phòng đại diện, ... thì trưởng chi nhánh, văn phòng đại diện phải là người đại diện tại địa phương của doanh nghiệp bán hàng đa cấp đó.

- Quy định xử phạt doanh nghiệp bán hàng đa cấp nếu không chỉ định người đại diện tại địa phương theo đúng quy định.

7. Điều 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25 – quản lý hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương

Thực tế cho thấy một số địa phương quản lý rất chặt chẽ và hiệu quả hoạt động bán hàng đa cấp. Một số địa phương thậm chí rất kỹ về hồ sơ đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương, có nơi thậm chí còn không cấp phép cho

doanh nghiệp hoạt động tại địa phương do lo ngại những vấn đề tiêu cực do bán hàng đa cấp gây ra.

Cơ quan quản lý tại địa phương đóng vai trò quan trọng trong việc quản lý hoạt động bán hàng đa cấp trên toàn quốc. Do đó cần tăng thẩm quyền cho cơ quan quản lý tại địa phương để quản lý tốt hơn hoạt động của các doanh nghiệp bán hàng đa cấp đồng thời gắn trách nhiệm của cơ quan quản lý tại địa phương trong việc đảm bảo không để xảy ra tiêu cực trong hoạt động bán hàng đa cấp trên địa bàn.

Nhóm nghiên cứu cho rằng cần quy định thêm quyền và trách nhiệm cho cơ quan quản lý tại địa phương như sau:

- Quy định về hồ sơ thông báo hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương theo hướng chặt chẽ hơn so với Điều 21 Nghị định 40/2018/NĐ-CP.

- Tăng thời gian thẩm định hồ sơ thông báo hoạt động bán hàng đa cấp và hồ sơ đăng ký sửa đổi bổ sung thông báo hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương.

- Bổ sung quy định về trường hợp thu hồi thông báo xác nhận hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương trong trường hợp cơ quan quản lý tại địa phương phát hiện doanh nghiệp bán hàng đa cấp vi phạm nghiêm trọng các quy định về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương.

Quy định này đảm bảo mục tiêu tăng thêm quyền và trách nhiệm của cơ quan quản lý tại địa phương, đảm bảo các doanh nghiệp hoạt động rõ ràng, minh bạch, đúng quy định pháp luật tại địa phương. Đồng thời cũng gắn trách nhiệm của cơ quan quản lý tại địa phương trong trường hợp xảy ra các tiêu cực liên quan đến hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương vì cơ quan quản lý tại địa phương là đơn vị giám sát, quản lý, theo dõi sâu sát nhất các hoạt động của doanh nghiệp tại địa phương.

8. Điều 26, 27: Thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp và Hồ sơ, trình tự, thủ tục thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp

Nhóm nghiên cứu đề xuất một số giải pháp như sau:

(i) Cấm doanh nghiệp bán hàng đa cấp/người tham gia bán hàng đa cấp tổ chức gặp gỡ người có dự định tham gia bán hàng đa cấp, khách hàng tiêu dùng tại các địa điểm không đăng ký trước.

Doanh nghiệp bán hàng đa cấp phải đăng ký một hoặc một số địa điểm (có thể là quán cà phê, nhà hàng, ... nhưng phải đăng ký trước) là nơi để doanh nghiệp/người tham gia bán hàng đa cấp tổ chức gặp gỡ, trao đổi với người có dự định tham gia bán hàng đa cấp, khách hàng, Quy định này sẽ giải quyết được khó khăn về quy định số lượng người tham gia tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp như hiện nay.

(ii) Bổ sung quy định về hội nghị, hội thảo, đào tạo theo hình thức trực tuyến.

Hiện nay, nhiều cơ quan nhà nước, cơ quan quốc tế đều áp dụng hình thức hội nghị, hội thảo, họp trực tuyến. Hoạt động này trong ngành bán hàng đa cấp cũng diễn ra rất nhiều trong thời gian qua. Chính vì vậy, việc bổ sung quy định về quản lý hoạt động đào tạo trực tuyến là yêu cầu bắt buộc.

(iii) Tăng thời gian thẩm định hồ sơ thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo đào tạo về bán hàng đa cấp.

(iv) Bổ sung quy định về việc cho phép doanh nghiệp đăng ký nhiều hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp trong một văn bản thông báo tới Sở Công Thương.

(v) Đối với trường hợp doanh nghiệp bán hàng đa cấp tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp tại nhiều tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương, nhóm nghiên cứu đề xuất bổ sung quy định về trường hợp doanh nghiệp muốn xin thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp tại nhiều tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương thì nộp hồ sơ thông báo đến Bộ Công Thương (tương tự như Cục Xúc tiến thương mại xác nhận đăng ký đối với hoạt động khuyến mãi được doanh nghiệp tổ chức từ hai tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương trở lên).

9. Điều 28: Điều kiện đối với người tham gia bán hàng đa cấp

Trong suốt quá trình hình thành và phát triển ngành bán hàng đa cấp tại Việt Nam, giai đoạn nào cũng có những doanh nghiệp bán hàng đa cấp (Công ty Liên minh tiêu dùng, Công ty Thiên Lộc, Công ty Greenlife, ...) tuyển dụng đối tượng tham gia bán hàng đa cấp là sinh viên các trường đại học, cao đẳng, trung cấp, ... làm ảnh hưởng tiêu cực đến ngành bán hàng đa cấp và mang lại những hệ lụy không hề nhỏ đối với các bạn sinh viên.

Một số nước trên thế giới có ngành bán hàng đa cấp tương đồng với Việt Nam cấm sinh viên các trường đại học, cao đẳng, trung cấp, ... tham gia bán hàng đa cấp.

Do đó, Nhóm nghiên cứu đề xuất bổ sung quy định cấm bán hàng đa cấp đối với đối tượng là sinh viên, học sinh của các trường đại học, cao đẳng, trung cấp, trường đào tạo nghề.

10. Điều 30: Chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

Khoản 1 Điều 30 quy định: “1. Người tham gia bán hàng đa cấp có quyền chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp bằng việc gửi thông báo bằng văn bản cho doanh nghiệp bán hàng đa cấp trước khi chấm dứt hợp đồng ít nhất là 10 ngày làm việc”.

Tuy nhiên, kinh nghiệm một số quốc gia cho thấy cơ quan quản lý nhà nước ủng hộ việc người tham gia bán hàng đa cấp có thể chấm dứt hợp đồng ngay lập tức nếu cảm thấy mình không phù hợp với ngành bán hàng đa cấp/doanh nghiệp bán hàng đa cấp trong vòng 30 đến 60 ngày (tùy từng quốc gia) kể từ ngày ký kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với doanh nghiệp bán hàng đa cấp.

Do đó, Nhóm nghiên cứu đề xuất bổ sung quy định người tham gia bán hàng đa cấp có quyền chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp ngay lập tức nếu cảm thấy mình không phù hợp với ngành bán hàng đa cấp/doanh nghiệp bán hàng đa cấp trong vòng 30 ngày kể từ ngày ký kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với doanh nghiệp bán hàng đa cấp.

11. Điều 31: Chương trình đào tạo cơ bản

Khoản 2 Điều 31 quy định: “2. Nội dung đào tạo cơ bản bao gồm các nội dung sau:

- a) Pháp luật về bán hàng đa cấp;
- b) Các chuẩn mực đạo đức trong hoạt động bán hàng đa cấp;
- c) Các nội dung cơ bản của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, quy tắc hoạt động và kế hoạch trả thưởng;
- d) Cơ chế đánh giá việc hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản phù hợp với nội dung và phương thức đào tạo”.

Việc áp dụng chương trình đào tạo cơ bản mang lại tín hiệu tích cực đối với ngành bán hàng đa cấp. Người tham gia bán hàng đa cấp được đào tạo về pháp luật về bán hàng đa cấp góp phần giúp người tham gia bán hàng đa cấp tuân thủ tốt hơn các quy định pháp luật. Tuy nhiên, vẫn còn hiện tượng một số các doanh nghiệp đào tạo cơ bản cho người tham gia bán hàng đa cấp theo kiểu đối phó với quy định pháp luật.

Do đó, cần liệt kê rõ hơn các nội dung cơ bản trong Quy tắc hoạt động (gửi hàng, trả hàng, mua lại hàng hóa, hồ sơ, trình tự, thủ tục khiếu nại, ...) và bổ sung thêm các nội dung cơ bản của Chương trình đào tạo cơ bản như trách nhiệm của doanh nghiệp bán hàng đa cấp, trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp, các hành vi bị cấm đối với doanh nghiệp bán hàng đa cấp và người tham gia bán hàng đa cấp.

Hiện nay, doanh nghiệp bán hàng đa cấp có xu hướng thực hiện đào tạo cơ bản cho người tham gia bán hàng đa cấp bằng hình thức trực tuyến. Nghị định 40/2018/NĐ-CP chưa có quy định chi tiết về hình thức đào tạo trực tuyến.

Nhóm nghiên cứu cho rằng cần nhấn mạnh hơn vào việc đào tạo cơ bản cho người tham gia bán hàng đa cấp điều cấm (Điều 5), trách nhiệm của doanh nghiệp bán hàng đa cấp, trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp, quyền của người tiêu dùng.

12. Điều 41: Trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp

Người tham gia bán hàng đa cấp là người phân phối hàng hóa và tham gia đầy đủ vào các khâu trong hoạt động của doanh nghiệp bán hàng đa cấp. Chính vì vậy, Nhóm nghiên cứu cho rằng cần bổ sung thêm quy định về trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp khi tham gia vào từng khâu trong hoạt động của doanh nghiệp bán hàng đa cấp, đặc biệt là các trách nhiệm về giao hàng, thu tiền, ... của người tham gia bán hàng đa cấp (nếu có). Đồng thời, bổ sung thêm quy định về xử lý người tham gia bán hàng đa cấp khi vi phạm.

13. Điều 42: Quy tắc hoạt động

Điều 42 Nghị định 40/2018/NĐ-CP quy định: “Quy tắc hoạt động phải quy định rõ quy trình, thủ tục ký kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, đào tạo cơ bản cho người tham gia bán hàng đa cấp, cấp Thẻ thành viên, đặt hàng, thanh toán, giao nhận hàng, gửi lại hàng (nếu có), bảo hành (nếu có), đổi, trả, mua lại hàng hóa và

trả lại tiền cho người tham gia bán hàng đa cấp, giải quyết khiếu nại của người tham gia bán hàng đa cấp, chấm dứt và thanh lý hợp đồng”.

Quy định như trên chưa rõ ràng, chi tiết. Thực tế cho thấy các doanh nghiệp nước ngoài quy định nhiều hơn so với Điều 42 (sử dụng hình ảnh cá nhân, bản quyền, thù kế, chuyên giao, ...), tuy nhiên, một số doanh nghiệp muốn đối phó với quy định pháp luật thì chỉ quy định đủ theo Điều 42.

Đối với doanh nghiệp nước ngoài, một số nội dung không có trong quy định tại Điều 42 nên cơ quan quản lý không có cơ sở để thẩm định các nội dung quy định tại Điều 42 mà sau khi thẩm định xong thì cơ quan quản lý phải xác nhận toàn bộ tài liệu đã được thẩm định. Chính vì vậy, cần quy định chi tiết, rõ ràng hơn và bổ sung thêm các nội dung của Quy tắc hoạt động đối với Điều 42.

Nhóm nghiên cứu đề xuất bổ sung quy định về Quy tắc hoạt động theo hướng:

- Cơ quan thẩm định chỉ xác nhận những nội dung thẩm định theo quy định tại Điều 42 (nếu giữ nguyên như hiện nay).

- Bổ sung thêm quy định về Quy tắc hoạt động, cụ thể:

+ Quyền thừa kế

+ Quy tắc đạo đức cho người tham gia bán hàng đa cấp

+ Bản quyền hình ảnh

+ Mua bán, chuyên giao, chuyên nhượng mã số, mạng lưới

+ Thừa kế

+ Bảo hành sản phẩm

+ Sử dụng nhãn hiệu, tên thương mại

+ Sự riêng tư, bảo mật

14. Điều 43: Kế hoạch trả thưởng

Điều 43 quy định: “Kế hoạch trả thưởng phải quy định rõ điều kiện đạt được, hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác chi trả từng cấp bậc, danh hiệu người tham gia bán hàng đa cấp”.

Quy định như trên chưa rõ ràng và chi tiết. Đây chỉ là các nội dung cơ bản của kế hoạch trả thưởng. Ngoài ra còn rất nhiều nội dung khác của Kế hoạch trả thưởng chưa được quy định như cách thức tính hoa hồng, tiền thưởng, tỷ lệ phần trăm hoa hồng thấp nhất và cao nhất, ví dụ minh họa đối với các trường hợp chi trả hoa hồng, lên cấp, xuống cấp, tên sơ đồ trả thưởng (nhị phân, mặt trời, bậc thang lý khai, ...).

Do đó, cần bổ sung thêm một số nội dung đối với Điều 43, cụ thể:

- + Trả thưởng, chia tách mã số đối với trường hợp ly hôn và kết hôn
- + Thay đổi vị trí người bảo trợ, người giới thiệu
- + Quy định về người cùng tham gia và thay đổi người cùng tham gia
- + Quy định rõ mô hình trả thưởng (Nhị phân, Mặt trời, Bậc thang lý khai, ...)

15. Điều 44: Hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp

Theo quy định tại Điều 44 về hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp trong đó yêu cầu hệ thống phải được vận hành trên máy chủ đặt tại Việt Nam, phải cung cấp cho người tham gia một số thông tin nhất định để người tham gia theo dõi, quản lý được hoạt động của mình.

Khi đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, doanh nghiệp phải cung cấp tài liệu giải trình về hệ thống công nghệ thông tin quản lý người tham gia để chứng minh doanh nghiệp có hệ thống đáp ứng điều kiện quy định.

Tuy nhiên, Nghị định chưa quy định cụ thể văn bản giải trình này phải thể hiện những nội dung gì. Do đó, các doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc giải trình và cơ quan quản lý cũng gặp khó khăn trong việc thẩm định vì tiêu chí đánh giá không rõ ràng, cụ thể.

Nghị định cũng chưa quy định rõ việc cung cấp thông tin cho người tham gia phải thực hiện trong thời gian bao lâu kể từ thời điểm thông tin được doanh nghiệp nhận được. Thực tế cho thấy có trường hợp doanh nghiệp cập nhật thông tin vào máy chủ và người tham gia có thể xem được thông tin ngay sau đó, ví dụ như khi người tham gia mua hàng, đơn hàng được cập nhật lên hệ thống và họ có thể vào tài khoản của mình để xem thông tin về đơn hàng đó ngay lập tức. Tuy nhiên, có doanh

ng nghiệp thực hiện cập nhật thông tin vào phần mềm riêng, sau đó chuyển thông tin đến máy chủ ở nước ngoài rồi đồng bộ về Việt Nam, và việc đồng bộ thông tin có thể mất nhiều thời gian. Trong thời gian này, doanh nghiệp vẫn có thể can thiệp để điều chỉnh thông tin, dữ liệu nếu muốn. Điều này khiến thông tin không đảm bảo tính thông suốt và có thể bị can thiệp. Tuy nhiên, với quy định hiện hành, cơ quan cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp không có cơ sở để yêu cầu doanh nghiệp phải thực hiện việc nhập ngay thông tin, dữ liệu vào máy chủ ở Việt Nam ngay mà không được chuyển thông tin đến máy chủ ở nước ngoài rồi mới đồng bộ về máy chủ ở Việt Nam.

- Trong quá trình thực hiện thủ tục cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, Cục CT&BVNTD nhận thấy có nhiều trường hợp doanh nghiệp có dấu hiệu hoạt động không phép trước hoặc trong khi nộp hồ sơ đề nghị cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp. Điều này cho thấy thái độ coi thường pháp luật của doanh nghiệp. Tuy nhiên, do việc chứng minh và xử phạt một doanh nghiệp về hành vi này rất khó khăn và mất thời gian, trong khi Nghị định 40 không có quy định cho phép từ chối hồ sơ của doanh nghiệp, do đó Cục CT&BVNTD vẫn phải tiếp nhận, xử lý hồ sơ. Điều này dẫn đến nguy cơ doanh nghiệp hoạt động không phép, vi phạm pháp luật, sau đó có được giấy chứng nhận rồi hợp thức hóa các hoạt động trái phép trước đó của mình.

Nhóm nghiên cứu đề xuất bổ sung quy định chi tiết về Tài liệu giải trình về hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp, cụ thể:

- + Địa chỉ vật lý đặt máy chủ
- + Địa chỉ I.P
- + Thông tin về máy chủ (cấu hình, ...)
- + Văn bản chứng minh quyền sở hữu, sử dụng máy chủ
- + Tài khoản demo (tài khoản quản trị và tài khoản của người tham gia bán hàng đa cấp)
- + Quy định về thời gian cập nhật các giao dịch của người tham gia, khách hàng lên hệ thống công nghệ thông tin quản lý người tham gia bán hàng đa cấp.

16. Chương VI – Ký quỹ

Nhóm nghiên cứu đề xuất như sau:

- Đưa ra được khái niệm về “tham gia hoạt động bán hàng đa cấp”. Các trường hợp khách hàng có ký hợp đồng nhưng chỉ mua hàng với giá thành viên và không tham gia vào hoạt động bảo trợ, phát triển mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp có được gọi là tham gia bán hàng đa cấp hay không và có được xem xét sử dụng tiền ký quỹ nếu có phát sinh tranh chấp với doanh nghiệp bán hàng đa cấp hay không.

- Bổ sung quy định chi tiết về việc cơ quan quản lý nhà nước trích tiền ký quỹ khi doanh nghiệp bán hàng đa cấp chấm dứt hoạt động nhưng không thực hiện các quyết định xử phạt trong hoạt động bán hàng đa cấp đã có hiệu lực của cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

- Bổ sung quy định trường hợp doanh nghiệp đã đóng mã số thuế mà chưa làm thủ tục giải tỏa ký quỹ.

17. Bán hàng đa cấp đối với dịch vụ

Việc giới hạn quản lý bán hàng đa cấp trong phạm vi kinh doanh “hàng hóa” không đáp ứng được nhu cầu thực tế của nhiều doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ (dịch vụ internet, thương mại điện tử, giáo dục, du lịch...), mặt khác có thể làm phát sinh những hoạt động kinh doanh trái phép, gây khó khăn cho công tác quản lý. Hơn nữa, hiện nay cùng với sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ, mô hình đa cấp có thể được sử dụng để tiếp thị các loại hình dịch vụ, theo đó người tham gia sẽ thực hiện các hoạt động tiếp thị, xúc tiến thương mại giúp doanh nghiệp quảng bá và cung cấp dịch vụ cho người tiêu dùng và được doanh nghiệp trả hoa hồng trích từ phí dịch vụ thu được.

Kinh doanh đa cấp đối với “dịch vụ” là một hình thức kinh doanh hoàn toàn hợp pháp tại hầu hết các quốc gia trên thế giới. Pháp luật về BHĐC tại Hoa Kỳ, Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan, Nhật Bản, Singapore đều được áp dụng đối với mọi hình thức kinh doanh đa cấp, không phân biệt hàng hóa hay dịch vụ. Đối với vấn đề này, Nhóm nghiên cứu đề xuất trong tương lai, quy định về BHĐC của Việt Nam cũng nên sửa đổi theo hướng điều chỉnh cả kinh doanh đa cấp đối với “dịch vụ”.

Trước đây, quy định cấm bán hàng đa cấp đối với dịch vụ xuất phát từ Điều 48 Luật Cạnh tranh 2004. Tuy nhiên, hiện nay Luật Cạnh tranh năm 2004 đã được thay thế bởi Luật Cạnh tranh 2018 và không còn quy định về bán hàng đa cấp.

Nhóm nghiên cứu đề xuất bổ sung quy định cho phép bán hàng đa cấp đối với dịch vụ hoặc bỏ quy định cấm bán hàng đa cấp đối với dịch vụ cho phù hợp với xu thế phát triển trên thế giới và đáp ứng nhu cầu thực tiễn của các doanh nghiệp và xã hội.

18. Bảo trợ quốc tế

Từ những phân tích tại Mục 2 Phần 2 nêu trên, Nhóm nghiên cứu đề xuất cho phép bảo trợ quốc tế đối với bán hàng đa cấp tại Việt Nam.

Đây là một xu thế tất yếu và Việt Nam không thể đứng ngoài cuộc. Do đó chúng ta nên đặt vấn đề quản lý bảo trợ quốc tế càng sớm càng tốt. Nếu quản lý tốt bảo trợ quốc tế có thể đem lại nhiều lợi ích vĩ mô khác như đảm bảo môi trường kinh doanh quốc tế, thu hút các doanh nghiệp lớn hoạt động tại Việt Nam và đóng thuế cho ngân sách nhà nước.

19. Quản lý Bán hàng có sử dụng mô hình trả thưởng theo phương thức đa cấp (thông qua các trang mạng xã hội như facebook, zalo, website thương mại điện tử...

Từ những phân tích tại Mục 3 Phần 2 nêu trên, Nhóm nghiên cứu đề xuất cơ quan quản lý cần đặt vấn đề về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp và hoạt động bán hàng trực tiếp, cụ thể:

- Đưa ra khái niệm về bán hàng đa cấp trong đó nêu rõ hoạt động được coi là bán hàng đa cấp là chi trả hoa hồng cho người tham gia bán hàng đa cấp từ 3 tầng trở lên.

- Đưa ra khái niệm về bán hàng trực tiếp (hoặc tương tự) trong đó nêu rõ nếu doanh nghiệp chi trả hoa hồng cho người tham gia, khách hàng dưới 3 tầng thì được coi là bán hàng trực tiếp (hoặc tương tự) (không được coi là bán hàng đa cấp).

- Xây dựng quy định về quản lý hoạt động bán hàng trực tiếp trong đó quy định tổ chức, cá nhân muốn bán hàng trực tiếp phải gửi hồ sơ thông báo đến Bộ Công Thương (như Cục TMĐT&KTS quản lý và cấp phép cho các trang website thương mại điện tử tại Việt Nam).

20. “Bán phá giá” hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp

Như đã phân tích tại Mục 5 Phần 2, Nhóm nghiên cứu cho rằng bản chất của việc bán hàng hóa với giá thấp ra thị trường truyền thống là việc mua hàng để nâng động và để lên cấp bậc, danh hiệu theo kế hoạch trả thưởng. Chính vì vậy, Nhóm nghiên cứu đề xuất quy định áp dụng quy tắc 70-30 trong bán hàng đa cấp. Nghĩa là, người tham gia bán hàng đa cấp phải bán hết 70% số hàng hóa đã mua trước đó thì mới được mua tiếp hàng hóa.

21. Quy định về thu phí tài liệu

Để tránh tình trạng lách luật về điều kiện tham gia mạng lưới đa cấp dưới hình thức mua tài liệu với khoản tiền không tương xứng với giá trị thực sự của bộ tài liệu thực tế, Nhóm nghiên cứu kiến nghị sửa đổi quy định hiện hành theo hướng bổ sung thêm quy định về khoản tiền tối đa đối với phí mua tài liệu hoặc quy định khoản tiền mua tài liệu phải phù hợp với giá trị thực tế của bộ tài liệu. Kinh nghiệm quốc tế đối với vấn đề này có những điểm lưu ý đáng học tập như: Luật Bang Oregon Hoa Kỳ nghiêm cấm thu một số tiền nào đó để mua bộ giới thiệu sản phẩm, Luật Đài Loan cấm thu phí không tương xứng với chi phí thực sự của hoạt động đào tạo, hội thảo, hoạt động xã hội khác.

22. Quy định tại điểm a, điểm b khoản 1 Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ-CP

Về tình trạng lách quy định về chế độ hoa hồng và cách thức trả thưởng, khoản 1 Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ-CP: cấm doanh nghiệp bán hàng đa cấp yêu cầu người tham gia đặt cọc hoặc nộp một khoản tiền nhất định để được ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, trên thực tế nhiều doanh nghiệp lách luật bằng cách đặt ra chế độ trả thưởng theo đó cho phép người mới ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp tự do, nhưng chỉ thực sự được hưởng lợi ích từ mạng lưới (hoa hồng từ bán hàng, tuyển dụng sau khi đã mua một lượng hàng hóa nhất định). Trước bất cập này, Nhóm nghiên cứu đề xuất sửa đổi các quy định hiện hành theo hướng cấm doanh nghiệp bán hàng đa cấp áp đặt bất kỳ điều kiện gì với người tham gia để người tham gia được hưởng bất kỳ lợi ích nào phát sinh từ việc bán hàng hóa của họ, điều này đồng nghĩa với việc doanh nghiệp bán hàng đa cấp không được đặt ra bất kỳ hạn chế nào đối với hoa hồng, tiền thưởng... phát sinh từ việc bán hàng hóa một cách hợp pháp của người tham gia, cũng không được phân biệt đối xử giữa những người tham gia như nhau tại cùng một cấp trong mạng lưới bán hàng đa cấp.

23. Bổ sung quy định cấm đưa thông tin về thu nhập của người tham gia bán hàng đa cấp để dụ dỗ, lôi kéo người có dự định tham gia bán hàng đa cấp tham gia bán hàng đa cấp

Nhóm nghiên cứu cho rằng cần bổ sung quy định cấm doanh nghiệp bán hàng đa cấp dùng những thông tin về thu nhập của người tham gia bán hàng đa cấp để dụ dỗ, lôi kéo người mới tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp mà không có tài liệu chứng minh về tên, tuổi, địa chỉ, thời gian tham gia, lợi nhuận thu được từng kỳ có biên lai xác nhận của cơ quan thuế đã thu thuế người đó.

24. Đưa ra giải pháp kỹ thuật để quản lý về giá sản phẩm kinh doanh theo phương thức đa cấp

Một trong những hạn chế lớn của ngành bán hàng đa cấp là giá sản phẩm cao gấp nhiều lần so với giá của các hàng hóa tương tự khác. Điều này cũng gián tiếp tạo ra chế độ trả thưởng mang lại nhiều lợi ích kinh tế cho người tham gia mà không phản ánh đúng về bản chất công dụng của hàng hóa.

Nhóm nghiên cứu cho rằng cần bổ sung quy định quản lý việc bán hàng hóa với giá chênh lệch cao dựa vào chế độ trả thưởng trả cho người tham gia bán hàng đa cấp các loại hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác cao hơn so với giá trị của sản phẩm.

Ngoài biện pháp quy định mức hoa hồng tối đa chi trả cho người tham gia bán hàng đa cấp không vượt quá 40% doanh thu của doanh nghiệp trong một năm tài chính, Nhóm nghiên cứu cho rằng cần bổ sung quy định hạn chế mức phần trăm chi trả đối với Hoa hồng trực tiếp, hoa hồng bán lẻ vì theo quy định tại khoản 4 Điều 48 thì phần hoa hồng trực tiếp, hoa hồng bán lẻ không được tính vào tỉ lệ 40% doanh thu của doanh nghiệp. Do đó, các doanh nghiệp lợi dụng để đưa ra mức hoa hồng bán lẻ, hoa hồng trực tiếp cao và làm tăng giá sản phẩm quá cao so với công dụng, giá trị thật của sản phẩm đó.

25. Bổ sung quy định về trách nhiệm của doanh nghiệp bán hàng đa cấp đối với người tham gia bán hàng đa cấp

Nhóm nghiên cứu cho rằng cần bổ sung quy định và tăng trách nhiệm của doanh nghiệp bán hàng đa cấp đối với người tham gia bán hàng đa cấp đảm bảo người tham gia bán hàng đa cấp thực hiện đúng quy định của doanh nghiệp và quy định pháp luật về bán hàng đa cấp, ví dụ:

Doanh nghiệp bán hàng đa cấp phải yêu cầu người tham gia bán hàng đa cấp chỉ được gặp gỡ, tiếp cận người có dự định tham gia bán hàng đa cấp và khách hàng tại những địa điểm mà doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã đăng ký, từ đó có thể giám sát tốt hơn hoạt động của người tham gia bán hàng đa cấp, tránh trường hợp người tham gia bán hàng đa cấp tự do hoạt động bán hàng, tự do gặp gỡ giới thiệu về hoạt động kinh doanh mà doanh nghiệp bán hàng đa cấp không giám sát được.

26. Bổ sung các quy định về cấm người tham gia thực hiện và tăng trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp trong quá trình hoạt động bán hàng đa cấp

Nghị định 40/2018/NĐ-CP quy định về trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp tại Điều 41 và quy định hành vi bị cấm đối với người tham gia bán hàng đa cấp tại khoản 2 Điều 5. Tuy nhiên, các quy định này chưa đầy đủ và chưa đáp ứng với thực tiễn.

Nhóm nghiên cứu cho rằng cần xem xét bổ sung thêm các hành vi bị cấm đối với người tham gia bán hàng đa cấp và trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp, ví dụ:

- Cấm người tham gia thu tiền (thu hộ) của khách hàng (khách hàng phải nộp tiền trực tiếp cho doanh nghiệp bán hàng đa cấp) vì thực tế cho thấy nhiều người tham gia bán hàng đa cấp thu tiền của người tham gia bán hàng đa cấp tuyến dưới hoặc của khách hàng sau đó không nộp tiền cho doanh nghiệp. Người tham gia tuyến dưới và khách hàng sau đó đến doanh nghiệp đòi hàng nhưng doanh nghiệp chưa nhận được tiền và không cấp mã số cũng như không giao hàng cho người tham gia và khách hàng.

- Yêu cầu người tham gia bán hàng đa cấp có trách nhiệm giám sát quá trình trả hàng và chứng từ liên quan cho người tham gia bán hàng đa cấp tuyến dưới và khách hàng của mình để đảm bảo doanh nghiệp bán hàng đa cấp giao đầy đủ hàng hóa và chứng từ liên quan cho người tham gia bán hàng đa cấp và khách hàng tránh trường hợp doanh nghiệp bán hàng đa cấp và người tham gia bán hàng đa cấp thông đồng trong việc thu tiền nhưng không giao hàng hóa cho người tham gia và khách hàng

Bổ sung quy định về trường hợp người tham gia bán hàng đa cấp không giám sát quá trình này thì doanh nghiệp có trách nhiệm chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với người tham gia này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

I. Tài liệu tiếng Việt

1. Luật sư Nguyễn Văn Hậu, Diệp Khắc Cường, 2012, Tìm hiểu về BHĐC, Nhà Xuất bản Tư Pháp
2. Ninh Thị Minh Phương, 2012, Pháp luật về BHĐC bất chính, Khoa Luật, Đại học Luật Hà Nội
3. Lê Anh Tuấn (2006), "Điều chỉnh pháp luật đối với hành vi BHĐC bất chính", *Nghiên cứu lập pháp*, (9)

II. Tài liệu tiếng Anh

1. Chang, Zi-lan, 1998, The Secrets of Succeeding in MLM Business, The Network Marketing Magazine, Issue 63, p18-20.
2. D. Jack Smith, 2002, Singapore's simple model MLM Law, International Direct Selling and MLM Attorney.
3. Der-Fa Robert Chen and Lih-Jiuan Jeng, 2000, A Study of Consumers who buy from MLM channel in Taiwan, National Sun Yat-Sen University.
4. Der-Fa Robert Chen and Shiuh-Tarng Cheng, 1999, The Behavior of Independent Distributors of MLM Companies in Taiwan, National Sun Yat-Sen University.
5. Der-Fa Robert Chen and Shiuh-Tarng Cheng, 1999, The Management of MLM Companies in Taiwan, National Sun Yat-Sen University.

6. Der-Fa Robert Chen, Pei-Yi Chen, Shih-Tarnng Cheng, 2000, The Common Product Traits Among Popular Multi-level Marketing Products, National Sun Yat-Sen University.
7. Hiroshi Fuji, Regular Lecturer Meisei University and Noriko Taji, Associate Professor, 2002, The Mechanism of promoting distributio's activity in muti – level Marketing, Meisei University.
8. Michael L. Sheffield, The Academy of Network Marketing?, University Scholars Discover Network Marketing.
9. Spire Research and Consulting Pte Ltd, 2011, What's next in Multi – level Marketing, Will MLM become a game - changer in Emerging Markets?
10. Taji, N., Kono, M., Ohe, T. and Karasawa, R. 2002. Network business niokeru doukizuke to koudou process (The process of motivation and activity in network business), Shohin Kenkyu, 52,1-2: 1-14. (printed in Japanese).

III. Website

1. <http://www.wfdsa.org/>
2. <http://www.directselling411.com/>
3. <http://www.hkdsa.org.hk/englishvision/directsell.html>
4. <http://dsas.org.sg/>