

ĐẠI HỌC HUẾ  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT



**BÁO CÁO TỔNG KẾT**  
**ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU KHOA HỌC SINH VIÊN**

*Tên đề tài:*

**PHÒNG TRÁNH RỦI RO TRONG GIAO KẾT VÀ  
THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG BÁN HÀNG ĐA CẤP  
THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM**

**Mã số : DDHL2019-SV-04**

**Giáo viên hướng dẫn: ThS. MAI XUÂN HỢI**

**Chủ nhiệm đề tài: HỒ THỊ NGỌC ÁNH**

**Sinh viên phối hợp nghiên cứu: HOÀNG THỊ TÚ ANH**

**Thời gian thực hiện : 01/2019 - 12/2019**

*Thừa Thiên Huế, tháng 12 năm 2019*

## **LỜI CAM ĐOAN**

Đại diện nhóm đề tài, tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu khoa học độc lập của riêng nhóm tác giả. Các số liệu, kết quả nêu trong nội dung nghiên cứu là trung thực và chưa được công bố trong bất kỳ công trình nào khác. Nếu không đúng như nêu trên, nhóm tác giả xin hoàn toàn chịu trách nhiệm về đề tài của mình.

Chủ nhiệm đề tài

**Hồ Thị Ngọc Ánh**

## **LỜI CẢM ƠN**

*Trong suốt quá trình học tập, nghiên cứu đề tài: “Phòng chống rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp theo pháp luật Việt Nam” em đã nhận được sự giúp đỡ, hỗ trợ nhiệt tình từ phía Trường Đại học Luật, Đại học Huế và các thầy cô giảng viên trong trường để hoàn thành luận văn này.*

*Với tình cảm chân thành, em bày tỏ lòng biết ơn đến Ban giám hiệu, Phòng Khoa học công nghệ – Trường Đại học Luật, Đại học Huế cùng các thầy cô giáo đã tham gia quản lý, giảng dạy và giúp đỡ em trong suốt quá trình học tập, nghiên cứu.*

*Em xin được bày tỏ lòng biết ơn đặc biệt tới ThS. Mai Xuân Hợi – người đã trực tiếp hướng dẫn, giúp đỡ về kiến thức, tài liệu và phương pháp để em hoàn thành đề tài nghiên cứu khoa học này.*

*Em xin chân thành cảm ơn:*

- Ban giám hiệu, các giáo viên Trường Đại học Luật, Đại học Huế;*
- Lãnh đạo, chuyên viên Phòng Khoa học công nghệ;*
- Gia đình, bạn bè đã động viên, cổ vũ, khích lệ và giúp đỡ em trong suốt thời gian qua.*

*Tuy có nhiều cố gắng, nhưng trong đề tài nghiên cứu khoa học này không tránh khỏi những thiếu sót. Em kính mong Quý thầy cô, các chuyên gia, những người quan tâm đến đề tài, gia đình và bạn bè tiếp tục có những ý kiến đóng góp, giúp đỡ để đề tài được hoàn thiện hơn.*

*Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn!*

*Thừa Thiên Huế, ngày tháng năm 2019*

*Chú nhiệm đề tài*

*Hồ Thị Ngọc Ánh*

## BẢNG THỐNG KÊ TRÍCH DẪN

STT	Tác giả tài liệu trích dẫn	Trang luận văn	Tần suất trích dẫn
1	Trần Thị Thu	33,39,42	02
2	Vũ Thị Ánh Dương	26,27,28	01
3	Vũ Văn Tú	33,71,72	02

## MỤC LỤC

Lời cam đoan	
Lời cảm ơn	
Bảng thống kê trích dẫn	
Mục lục	
Danh mục chữ viết tắt	
Danh mục biểu đồ	
<b>PHẦN MỞ ĐẦU</b> .....	<b>1</b>
1. Tính cấp thiết của đề tài .....	1
2. Tình hình nghiên cứu thuộc lĩnh vực của đề tài.....	3
3. Mục tiêu đề tài.....	7
4. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu.....	7
4.1. Đối tượng nghiên cứu.....	7
4.2. Phạm vi nghiên cứu.....	7
5. Cách tiếp cận và phương pháp nghiên cứu .....	8
6. Đóng góp của đề tài.....	9
7. Bố cục.....	9
<b>PHẦN NỘI DUNG</b> .....	<b>10</b>
<b>CHƯƠNG 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VÀ PHÁP LUẬT VỀ PHÒNG TRÁNH RỦI RO TRONG GIAO KẾT VÀ THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG BÁN HÀNG ĐA CẤP</b> .....	<b>10</b>
<b>1.1. Khái quát về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp</b> .....	<b>11</b>
1.1.1. Một số khái niệm.....	11
1.1.2. Nhận diện những rủi ro pháp lý trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.....	14
1.1.3. Các biện pháp phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.....	

<b>1.2. Khái quát pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.....</b>	<b>23</b>
1.2.1. Khái niệm pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.....	23
1.2.2. Nội dung pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.....	24
1.2.3. Các yếu tố tác động đến pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.....	28
<b>TIÊU KẾT CHƯƠNG 1.....</b>	<b>31</b>
<b>CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT, THỰC TIỄN THỰC THI PHÁP LUẬT VỀ PHÒNG TRÁNH RỦI RO TRONG GIAO KẾT VÀ THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG BÁN HÀNG ĐA CẤP .....</b>	<b>32</b>
<b>2.1. Thực trạng quy định pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp .....</b>	<b>32</b>
2.1.1. Phòng tránh rủi ro thông qua quy định bản chất của hợp đồng bán hàng đa cấp .....	33
2.1.2. Phòng tránh rủi ro thông qua quy định quyền và nghĩa vụ của những người tham gia hợp đồng bán hàng đa cấp .....	39
2.1.3. Phòng tránh rủi ro thông qua quy định quyền và nghĩa vụ của chủ thể kinh doanh bán hàng đa cấp .....	41
2.1.4. Phòng tránh rủi ro thông qua quy định các chế tài xử lý đối với hành vi bán hàng đa cấp bất chính .....	42
2.1.5. Phòng tránh rủi ro thông qua quy định trách nhiệm của cơ quan quản lý nhà nước về hoạt động bán hàng đa cấp. ....	47
<b>2.2. Thực tiễn thực thi pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp. ....</b>	<b>48</b>
2.2.1. Những kết quả đạt được thời gian qua.....	48
2.2.2. Những tồn tại và nguyên nhân .....	56
<b>TIÊU KẾT CHƯƠNG 2.....</b>	<b>71</b>

<b>CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN, NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC THI PHÁP LUẬT VỀ PHÒNG TRÁNH RỦI RO TRONG GIAO KẾT VÀ THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG BÁN HÀNG ĐA CẤP .....</b>	<b>72</b>
<b>3.1. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp .....</b>	<b>72</b>
3.1.1. Hoàn thiện quy định về bản chất của hợp đồng bán hàng đa cấp.....	73
3.1.2. Hoàn thiện quy định về quyền và nghĩa vụ của những người tham gia hợp đồng bán hàng đa cấp.....	75
3.1.3. Hoàn thiện quy định về quyền và nghĩa vụ của chủ thể kinh doanh bán hàng đa cấp.....	77
3.1.4. Hoàn thiện quy định về chế tài xử lý đối với hành vi bán hàng đa cấp bất chính .....	79
3.1.5. Hoàn thiện quy định về trách nhiệm của cơ quan quản lý nhà nước về hoạt động bán hàng đa cấp. ....	82
<b>3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp .....</b>	<b>84</b>
3.2.1. Nâng cao nhận thức pháp luật của chủ thể tham gia giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.....	84
3.2.2. Nâng cao kỹ năng đàm phán và giao kết hợp đồng bán hàng đa cấp .....	86
3.2.3. Nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật của các cơ quan nhà nước có thẩm quyền .....	87
3.2.4. Tăng cường công tác tuyên truyền và phổ biến pháp luật về hoạt động bán hàng đa cấp.....	88
<b>TIỂU KẾT CHƯƠNG 3.....</b>	<b>92</b>
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>94</b>
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>	<b>94</b>
<b>PHỤ LỤC I .....</b>	<b>97</b>

## DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

Bán hàng đa cấp	BHĐC
Doanh nghiệp	DN
Nhà phân phối	NPP
Cục Quản lý Cạnh tranh	Cục QLCT



## DANH MỤC BẢNG VÀ BIỂU ĐỒ

Bảng 1: Đặc điểm khách thể nghiên cứu .....	56
Biểu đồ 1. Mức độ nhận thức pháp luật về hợp đồng bán hàng đa cấp .....	58
Biểu đồ 2. Hình thức của hợp đồng bán hàng đa cấp .....	59
Biểu đồ 3. Nhận thức về những quy định của pháp luật trong quản lý hoạt động bán hàng đa cấp .....	60

## PHẦN MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Như một xu hướng tất yếu trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay thì ngày càng có nhiều phương thức kinh doanh mới lạ xuất hiện như là kinh doanh qua các trang mạng, mô hình kinh doanh dựa trên nền tảng công nghệ, mô hình sản xuất theo yêu cầu của khách hàng đại chúng hay là mô hình sản xuất sản phẩm giá rẻ... Trong đó, nổi bật và phổ biến hơn cả là mô hình bán hàng đa cấp, hay còn được gọi là kinh doanh đa cấp hoặc marketing đa cấp. Bán hàng đa cấp là một phương thức tiêu thụ sản phẩm mới xuất hiện trên thế giới vào những năm 70 của thế kỉ XX, và được du nhập vào Việt Nam vào khoảng năm 1998.

Xét về bản chất kinh doanh thì hình thức đa cấp là mô hình kinh doanh tiên tiến có nhiều điểm ưu việt so với mô hình kinh doanh truyền thống. Kinh doanh theo hình thức đa cấp được nhiều chuyên gia kinh tế, marketing và truyền thông đánh giá là phương pháp marketing thông minh, giúp doanh nghiệp xây dựng được hệ thống đại lý gắn kết, bán hàng hiệu quả và giảm chi phí quảng cáo. Tuy nhiên, vì những ưu điểm vượt trội, mà phương thức kinh doanh này trở nên phức tạp không chỉ giữa bản thân doanh nghiệp với khách hàng mà còn là giữa những người tham gia bán hàng với doanh nghiệp, giữa những người tham gia bán hàng này với nhau... Đồng thời, chất lượng của hàng hóa so với giá trị thực chất của nó cũng là một vấn đề hết sức gây lo ngại đối với không chỉ riêng người tiêu dùng mà còn đối với cả xã hội.

Trước nhu cầu cấp bách trên, Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam đã quyết định ban hành Luật Cạnh tranh vào ngày 03/12/2004, Luật này có hiệu lực thi hành vào ngày 01/07/2005 trong đó quy định về việc ngăn cấm bán hàng đa cấp bất chính. Bên cạnh đó Chính phủ cũng đã ban hành Nghị định số 110/2005/NĐ-CP ngày 24/08/2005 quy định về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp, nhưng đến ngày 01/07/2014 thì Nghị định 42/2014/NĐ-CP về quản lý hoạt động BHĐC thay thế. Hiện nay, Nghị định 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp được thay thế và có

hiệu lực thi hành từ ngày 02/05/2018, kèm theo đó là Thông tư số 10/2018/TT-BTC quy định chi tiết một số điều của Nghị định 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp. Về cơ bản, những văn bản pháp lý trên đã thể hiện được thái độ của Nhà nước ta khi thừa nhận tính hợp pháp của hoạt động bán hàng đa cấp, đồng thời tạo được cơ sở pháp lý ban đầu cho cơ quan quản lý cạnh tranh chủ động điều tra và xử lý nhiều vụ bán hàng đa cấp bất chính. Tuy nhiên, các quy định pháp luật về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp nói chung và phòng tránh rủi ro trong giao kết, thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp nói riêng vẫn còn sơ sài, chưa thực sự đáp ứng được mục đích ban hành mà Nhà nước hướng đến; hơn nữa thực tiễn áp dụng pháp luật lại nhanh chóng bộc lộ một số bất cập, hạn chế. Hoạt động bán hàng đa cấp xuất hiện ngày càng nhiều, và biến tướng theo chiều hướng tiêu cực, nhiều chủ thể lợi dụng các khe hở của pháp luật để thực hiện các hành vi bất chính, xâm phạm đến quyền và lợi ích hợp pháp của các chủ thể khác. Minh chứng là trong thời gian qua, đã có một số doanh nghiệp lợi dụng mô hình bán hàng đa cấp biến tướng để trục lợi, lừa đảo nhằm chiếm đoạt tài sản của người dân gây ảnh hưởng đến cộng đồng xã hội và đã bị các cơ quan pháp luật xử lý hình sự như vụ việc MB24, Colony Invest, Tâm mặt trời... Đặc biệt, cơ quan công an cũng đã quyết định khởi tố vụ án và bắt giam một số lãnh đạo của Công ty Cổ phần Liên kết sản xuất thương mại Việt Nam (Liên Kết Việt) về hành vi lừa đảo chiếm đoạt tài sản. Đây có thể nói là một trong các vụ việc lừa đảo đa cấp đỉnh cao nhất; gây hậu quả vô cùng nghiêm trọng khi mà công ty này đã chiếm đoạt được của hơn 60000 nạn nhân từ hầu khắp các cơ quan quản lý nhà nước với tổng số tiền là 2100 tỷ đồng. Bên cạnh đó, chính nhận thức từ các cơ quan quản lý nhà nước về bản chất kinh tế – pháp lý của hoạt động này chưa thực sự đầy đủ và tại thời điểm ban hành Luật Cạnh tranh, chúng ta còn chưa có nhiều kinh nghiệm trong việc quản lý nên còn tồn tại nhiều lúng túng trong việc xây dựng và áp dụng pháp luật như việc áp dụng thiếu thống nhất, thiếu đồng bộ gây khó khăn cho cơ quan nhà nước, cá nhân có thẩm quyền thực hiện chức năng, nhiệm vụ của mình. Đơn cử như là việc hiện nay vẫn còn tồn tại hai luồng ý kiến

là nên xem hành vi bán hàng đa cấp bất chính là một dạng vi phạm của hoạt động thương mại- chịu sự điều chỉnh của Luật Thương mại hay là vẫn giữ nguyên là một dạng hành vi cạnh tranh không lành mạnh và chịu sự kiểm soát của Pháp luật về Cạnh tranh. Ngoài ra về cơ chế xử lý vi phạm, nếu cùng thực hiện hành vi bán hàng đa cấp bất chính thì đối với chủ thể là doanh nghiệp bán hàng đa cấp bất chính thì sẽ bị xử lý theo Nghị định 71/2014/NĐ-CP về xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực cạnh tranh, còn đối với người tham gia bán hàng đa cấp lại bị xử lý vi phạm theo Nghị định số 185/2013/NĐ-CP ngày 15 tháng 11 năm 2013 của Chính phủ quy định xử phạt vi phạm hành chính trong hoạt động thương mại, sản xuất, buôn bán hàng giả, hàng cấm và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng đã được sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 185/2013/NĐ-CP; Nghị định 185/2013/NĐ-CP và Nghị định 124/2015/NĐ-CP đã được sửa đổi bổ sung tại Nghị định 141/2018/NĐ-CP ngày 08/10/2018 sửa đổi bổ sung một số điều của các nghị định quy định xử lý vi phạm pháp luật trong hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp; như vậy sẽ gây khó khăn cho cơ quan chức năng trong việc xử lý vi phạm hành vi bán hàng đa cấp, vì cơ sở áp dụng thiếu thống nhất, đồng bộ...

Với mong muốn có được cái nhìn bao quát về các hoạt động bán hàng đa cấp, đồng thời tổng kết, đánh giá những kinh nghiệm có được từ thực tiễn xử lý các vụ việc bán hàng đa cấp bất chính của cơ quan quản lý cạnh tranh trong thời gian qua từ đó có những đề xuất thích hợp cho việc hoàn thiện các quy định pháp luật về vấn đề này, nhóm tác giả đã quyết định lựa chọn đề tài: “ Phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp theo pháp luật Việt Nam” làm đề tài nghiên cứu khoa học của mình. Đây thực sự là một vấn đề có ý nghĩa sâu sắc cả về lý luận và thực tiễn, đồng thời còn có tính thời sự cao.

## **2. Tình hình nghiên cứu thuộc lĩnh vực của đề tài**

Pháp luật về phòng chống rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp được nghiên cứu dưới nhiều góc độ khác nhau:

### **2.1. Nhóm các công trình nghiên cứu về hợp đồng**

Là một trong những vấn đề cơ bản của pháp luật hợp đồng, hiện nay liên quan đến giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp dưới góc độ pháp luật có một số nghiên cứu ở những mức độ khác nhau về hợp đồng có thể kể đến như:

*Một là, Dương Thị Ngọc Chiến (2011), Giao kết hợp đồng dân sự theo Bộ luật dân sự Việt Nam 2005. Luận văn Thạc sĩ Luật học, Đại học quốc gia Hà Nội.* Luận văn chủ yếu làm rõ những vấn đề lý luận về giao kết hợp đồng dân sự theo quy định của Bộ luật dân sự 2005. Từ đó, có các giải pháp về mặt pháp luật.

*Hai là, Nguyễn Thị Mai Hương (2010), So sánh chế định giao kết hợp đồng theo pháp luật Việt Nam và pháp luật Hoa Kỳ. Luận văn thạc sĩ luật học, Đại học quốc gia Hà Nội.* Luận văn chủ yếu luận giải và phân tích sự đồng nhất, khác biệt giữa pháp luật Việt Nam so với pháp luật Hoa kỳ. Từ đó, có các kiến nghị đối với pháp luật Việt Nam.

Ngoài ra, còn có nhiều bài báo khoa học đăng trên các tạp chí, các hội nghị như: “Đề nghị giao kết hợp đồng theo pháp luật Việt Nam”, của tác giả Ngô Huy Cương trên Tạp chí Nhà nước và pháp luật số 05 (265)/2010. “Hoàn thiện pháp luật về giao kết hợp đồng thương mại điện tử ở Việt Nam” của tác giả Phạm Hồng Nhật, Tạp chí dân chủ và pháp luật 7/2016.

Có thể nói đây là những tài liệu quý giá phục vụ cho việc nghiên cứu khoa học của nhóm tác giả. Mặc dù các công trình trên đều có những cách tiếp cận khác nhau liên quan đến giao kết và thực hiện hợp đồng, song những công trình này vẫn chưa giải quyết hết các vấn đề liên quan đến giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.

## **2.2. Nhóm các công trình nghiên cứu liên quan đến rủi ro trong hợp đồng**

Một số công trình liên quan đến rủi ro trong hợp đồng có thể kể đến như:

*Một là, Đỗ Hoàng Long (2019), Các biện pháp phòng chống rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng thương mại theo pháp luật Việt Nam. Luận văn Thạc sĩ Luật học, Đại học Luật, Đại học Huế.* Luận văn đã nghiên cứu làm rõ một số vấn đề lý luận và pháp luật về các biện pháp phòng tránh rủi ro giao kết và thực hiện hợp đồng thương mại. Phân tích, đánh giá thực trạng pháp luật và thực tiễn pháp

luật về vấn đề này. Từ đó, đề xuất giải pháp hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật và các biện pháp phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng thương mại ở Việt Nam. Đó cũng chính là những nội dung mà nhóm tác giả xin được kế thừa trong bài nghiên cứu của mình.

Hai là, *Trần Thị Thanh Thủy (2008), Rủi ro trong giao kết hợp đồng điện tử. Khóa luận tốt nghiệp, Đại học Ngoại thương Hà Nội.* Khóa luận này đã nghiên cứu, làm sáng tỏ các vấn đề lý luận liên quan đến hợp đồng điện tử và những rủi ro trong giao kết hợp đồng điện tử mà các doanh nghiệp thường gặp phải. Từ đó, đề xuất các giải pháp phòng tránh rủi ro trong việc giao kết và thực hiện hợp đồng nói chung và hợp đồng điện tử nói riêng. Qua đó, nhóm tác giả đã kế thừa được một số nội dung về giải pháp để hoàn thiện thêm vào nghiên cứu của mình.

### **2.3. Nhóm các công trình về bán hàng đa cấp**

Tính từ thời điểm Luật Cạnh tranh ra đời đến thời điểm hiện tại, đã có rất nhiều đề tài nghiên cứu khoa học, luận văn, bài viết, nghiên cứu trao đổi... đề cập đến bán hàng đa cấp và hành vi bán hàng đa cấp bất chính. Nhìn chung tất cả các công trình này đều nêu ra được bản chất pháp lý của bán hàng đa cấp và bán hàng đa cấp bất chính cũng như có phân tích, đánh giá những quy định của pháp luật về hành vi này. Có thể kể đến một số công trình nghiên cứu đáng chú ý về bán hàng đa cấp như:

Một là, *Ninh Thị Minh Phương (2012), Pháp luật về bán hàng đa cấp bất chính ở Việt Nam. Luận văn thạc sĩ Luật Kinh tế, Đại học quốc gia Hà Nội.* Luận văn này đã nghiên cứu, làm sáng tỏ những vấn đề lý luận về bán hàng đa cấp bất chính và pháp luật về bán hàng đa cấp bất chính. Phân tích, đánh giá thực trạng pháp luật về bán hàng đa cấp bất chính và thực tiễn áp dụng pháp luật về bán hàng đa cấp bất chính ở Việt Nam. Từ đó, đề xuất các phương hướng, giải pháp hoàn thiện pháp luật về bán hàng đa cấp bất chính. Đây là công trình nghiên cứu được xem là đầy đủ và hoàn thiện nhất về pháp luật bán hàng đa cấp bất chính. Tuy nhiên, công trình này chỉ mới đề cập đến tổng quan các quy định pháp luật mà chưa chỉ ra được vấn đề kiểm soát hành vi bán hàng đa cấp bất chính. Qua đó,

nhóm tác giả đã kế thừa được một số nội dung có liên quan đến những vấn đề lý luận về bán hàng đa cấp bất chính và pháp luật về bán hàng đa cấp bất chính, đánh giá thực trạng pháp luật về bán hàng đa cấp bất chính, và một số giải pháp hoàn thiện để hoàn thiện thêm vào nghiên cứu của mình.

*Hai là, Trần Thị Thu (2014), Pháp luật về kiểm soát bán hàng đa cấp tại Việt Nam. Luận văn thạc sĩ Luật học, Đại học quốc gia Hà Nội.* Luận văn này đã nghiên cứu, làm sáng tỏ những lý luận của phương thức BHĐC và vấn đề kiểm soát BHĐC, vai trò của hoạt động kiểm soát BHĐC, rà soát và đánh giá lại toàn bộ các quy định có liên quan tới quản lý hoạt động BHĐC tại Việt Nam; đánh giá và chỉ ra được những bất cập nảy sinh từ bản thân các quy định hiện hành; 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 qua đó đưa ra các đề xuất nhằm hoàn thiện pháp luật quản lý hoạt động BHĐC tại Việt Nam. Đó cũng chính là nội dung mà nhóm tác giả xin được kế thừa trong bài nghiên cứu của mình.

*Ba là, Nguyễn Văn Vinh (2016), Thực trạng vi phạm pháp luật về kinh doanh đa cấp ở Việt Nam và giải pháp khắc phục. Tạp chí Khoa học giáo dục Cảnh sát nhân dân số 83.* Đây là một bài viết khá hay và mới, bài viết này đã đề cập đến các nguyên nhân gây ra sự vi phạm trong lĩnh vực bán hàng đa cấp từ đó đề xuất các giải pháp hoàn thiện. Căn cứ vào đó, tác giả có thể vận dụng triển khai thêm một số ý vào phần thực trạng và giải pháp của bài nghiên cứu của mình để bài nghiên cứu được đầy đủ, hoàn chỉnh hơn.

*Bốn là, Lê Văn Sua (2010), Hành vi bán hàng đa cấp bất chính theo Luật Cạnh tranh 2004 và một số kiến nghị. Trang thông tin điện tử Bộ Tư pháp.* Cũng giống như bài viết được đề cập ở trên, thì bài Nghiên cứu trao đổi của Lê Văn Sua cũng đã đề xuất các kiến nghị để công tác quản lý, kiểm soát hành vi bán hàng đa cấp bất chính được hiệu quả và đồng bộ hơn trong thực tiễn dựa trên các quy định của pháp luật và tham khảo kinh nghiệm của một số nước trên thế giới. Đó cũng

chính là nội dung mà nhóm tác giả xin được kế thừa trong bài nghiên cứu của mình.

Ngoài các công trình nghiên cứu tiêu biểu trên thì hiện nay còn có rất nhiều các công trình nghiên cứu khác về lĩnh vực bán hàng đa cấp. Tuy nhiên hầu hết các công trình nghiên cứu chỉ tập trung vào nội dung những quy định của pháp luật về hoạt động bán hàng đa cấp, hành vi bán hàng đa cấp bất chính; thực trạng và đề xuất giải pháp. Thực tế cho thấy chưa có bài nghiên cứu chuyên sâu về vấn đề phòng tránh rủi ro trong giao kết, thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp; thậm chí nếu có cũng chỉ dừng lại ở việc nêu các quy định của pháp luật khi điều chỉnh quan hệ này. Đây chính là một cơ hội tốt để nhóm tác giả đi vào tìm hiểu và phân tích đề tài nhưng đồng thời cũng là một khó khăn cho nhóm tác giả vì kế thừa được ít thành quả của những người đi trước.

### **3. Mục tiêu đề tài**

Trên cơ sở luận giải những vấn đề lý luận cũng như pháp luật về các biện pháp nhằm phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp, đề tài chỉ rõ những bất cập của pháp luật cũng như thực tiễn thực thi từ đó đề xuất các giải pháp hoàn thiện và nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật nhằm phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.

### **4. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu**

#### **4.1. Đối tượng nghiên cứu**

Đề tài nghiên cứu pháp luật Việt Nam về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp. Ngoài ra, để làm luận chứng cho việc đề xuất giải pháp, đề tài còn nghiên cứu quy định của pháp luật một số nước trên thế giới để có sự đối chiếu, so sánh và rút ra bài học khảo cứu cho Việt Nam.

#### **4.2. Phạm vi nghiên cứu**

*Thứ nhất*, phạm vi về nội dung: Để đảm bảo tính khoa học, chuyên sâu và đạt được mục tiêu nghiên cứu, nên đề tài này tập trung nghiên cứu quy định của pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp theo pháp luật Việt Nam liên quan đến các nội dung:



(i) Những quy định của pháp luật điều chỉnh về việc giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp: các chủ thể trong hoạt động kiểm soát BHDC - quyền và nghĩa vụ; các rủi ro khi giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp; về trình tự thủ tục xử lý...

(ii) Một số vấn đề bất cập của pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp, nguyên nhân và giải pháp

*Thứ hai*, phạm vi về thời gian: Đề tài này nghiên cứu từ năm 2014 đến năm 2018 vì năm 2014 chính là năm mà Chính phủ đã ban hành các văn bản quy phạm pháp luật mới thay thế cho các hệ thống văn bản cũ để tăng cường hiệu quả quản lý hoạt động bán hàng đa cấp. Ngoại trừ Luật Cạnh tranh, các Nghị định và Thông tư cũ điều chỉnh hoạt động bán hàng đa cấp đều bị thay thế với cơ chế quản lý chặt chẽ hơn, chế tài xử lý nghiêm khắc hơn.

*Thứ ba*, phạm vi về không gian: Đề tài tập trung nghiên cứu quy định của pháp luật nhằm phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp để phòng tránh rủi ro ở Việt Nam.

## **5. Cách tiếp cận, phương pháp nghiên cứu đề tài**

### **5.1. Cách tiếp cận**

Xuyên suốt của quá trình nghiên cứu, đề tài vận dụng quan điểm của chủ nghĩa Mác – Lenin về duy vật biện chứng và duy vật lịch sử cũng như đường lối, chủ trương của Đảng để đánh giá hiệu quả hoạt động phòng tránh rủi ro khi giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp, đồng thời phân tích thực trạng và đề xuất hoàn thiện pháp luật về vấn đề này.

### **5.2. Phương pháp nghiên cứu đề tài**

*Một là, phương pháp phân tích*: được sử dụng trong đề tài nghiên cứu để phân tích các quy định của pháp luật về giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp. Bên cạnh đó, phương pháp này còn được sử dụng để phân tích một số số liệu và vụ án điển hình có liên quan đến hành vi bán hàng đa cấp bất chính.

*Hai là, phương pháp đánh giá:* được sử dụng để đánh giá những ưu điểm cũng như những vướng mắc khi giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp, thực tiễn áp dụng pháp luật trong lĩnh vực này.

*Ba là, phương pháp thống kê:* được sử dụng trong đề tài nghiên cứu để thống kê một số vụ việc vi phạm pháp luật trong lĩnh vực bán hàng đa cấp trong giai đoạn từ năm 2014 đến năm 2018.

*Bốn là, phương pháp điều tra:* được sử dụng trong đề tài để nghiên cứu khảo sát thực tiễn thực thi pháp luật nhằm phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.

*Năm là, phương pháp so sánh:* được sử dụng trong đề tài để nghiên cứu so sánh quy định của pháp luật Việt Nam về giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp với pháp luật của một số nước điển hình trên thế giới.

## **6. Đóng góp của đề tài**

Việc thực hiện đề tài giúp hoàn thiện các quy định của pháp luật cũng như đưa ra được giải pháp thực thi hiệu quả pháp luật về hoạt động bán hàng đa cấp.

Về lập pháp, kết quả nghiên cứu là nguồn tham khảo để hoàn thiện hành lang pháp lý liên quan đến hoạt động giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp, những giải pháp được đưa ra sẽ góp phần nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật nhằm phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.

Về phía chủ thể tham gia bán hàng đa cấp, nghiên cứu giúp cải thiện và nâng cao hiểu biết pháp luật cũng như nhận thức đầy đủ ý nghĩa của việc tuân thủ pháp luật của người dân, hộ kinh doanh, doanh nghiệp trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.

Về phía sinh viên và học giả quan tâm, kết quả nghiên cứu tạo nguồn tài liệu tham khảo liên quan đến đề tài để góp phần nâng cao hiệu quả tìm hiểu khoa học trong sinh viên.

## **7. Bố cục**

Ngoài phần mở đầu, kết luận về danh mục tài liệu tham khảo, nội dung của đề tài nghiên cứu bao gồm có 3 chương:

Chương 1: Một số vấn đề lý luận và pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.

Chương 2: Thực trạng pháp luật, thực tiễn thực thi pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện, nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.

## **PHẦN NỘI DUNG**

### **CHƯƠNG 1**

#### **MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VÀ PHÁP LUẬT VỀ PHÒNG TRÁNH RỦI RO TRONG GIAO KẾT VÀ THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG BÁN HÀNG ĐA CẤP**

## **1.1. Khái quát về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp**

### **1.1.1. Một số khái niệm**

#### **1.1.1.1. Khái niệm về hợp đồng bán hàng đa cấp**

Bán hàng đa cấp (tên gọi thông dụng tại Việt Nam) hay kinh doanh đa cấp (multi-level marketing) hoặc kinh doanh theo mạng (network marketing) là thuật ngữ chung dùng để chỉ một phương thức tiếp thị sản phẩm. Đây là hoạt động kinh doanh bán hàng trực tiếp đến tay người tiêu dùng, nhờ vậy mà người tiêu dùng có thể trực tiếp mua hàng của công ty mà không phải thông qua các đại lý hay cửa hàng bán lẻ. Hình thức này còn tiết kiệm rất nhiều chi phí từ việc quảng cáo, khuyến mại, tiền sân bãi, kho chứa, vận chuyển hàng hóa. Số tiền này được dùng để trả thưởng cho nhà phân phối và nâng cấp, cải tiến sản phẩm tiếp tục phục vụ người tiêu dùng. Đây là phương thức kinh doanh tận dụng chính thói quen của người tiêu dùng: khi sử dụng sản phẩm, dịch vụ tốt thường đem chia sẻ cho người thân, bạn bè và những người xung quanh.<sup>1</sup>

Quan hệ bán hàng đa cấp giữa doanh nghiệp bán hàng đa cấp với người tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp được xác lập và thực hiện thông qua hình thức pháp lý là hợp đồng. Pháp luật hiện hành về bán hàng đa cấp ở Việt Nam đã ghi nhận khái niệm hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp là *thỏa thuận* bằng văn bản về việc tham gia mạng lưới *bán hàng đa cấp* giữa cá nhân và doanh nghiệp bán hàng đa cấp.

Nội dung chính của hợp đồng là những thỏa thuận liên quan đến hoạt động BHĐC và những điều khoản bắt buộc phải có theo quy định của pháp luật như điều khoản quy định về tên, địa chỉ trụ sở, người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp BHĐC; thông tin về người tham gia BHĐC; các thông tin về hàng hóa;

---

<sup>1</sup> Nguồn: [http://mlma.org.vn/index.php?option=com\\_content&view=article&id=66%3Aban-hang-a-cp-la-gi&catid=38&Itemid=77&lang=vi](http://mlma.org.vn/index.php?option=com_content&view=article&id=66%3Aban-hang-a-cp-la-gi&catid=38&Itemid=77&lang=vi)

cách thức tính tiền hoa hồng, tiền thưởng; quyền và nghĩa vụ của hai bên; các trường hợp chấm dứt và thanh lý hợp đồng.

Pháp luật cũng đã cơ bản tạo được nền tảng pháp lý cho mối quan hệ giữa doanh nghiệp BHĐC với người tham gia bằng hợp đồng tham gia BHĐC. Hợp đồng này không là hợp đồng lao động theo pháp luật lao động, không là hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật dân sự hoặc pháp luật thương mại bởi chức năng cơ bản của hợp đồng tham gia BHĐC đó là:

(i) Công cụ pháp lý để tổ chức mạng lưới BHĐC; doanh nghiệp đã sử dụng hợp đồng để xác lập tư cách cho người tham gia nhằm hình thành nên mạng lưới đa cấp;

(ii) Nó là công cụ để doanh nghiệp thực hiện chiến lược phân phối, tiêu thụ hàng hóa mà doanh nghiệp đang kinh doanh. Bằng hợp đồng, doanh nghiệp đã trao cho người tham gia quyền được tiến hành các hoạt động tiếp thị, bán lẻ hàng hóa của mình và cam kết phân chia lợi ích cho người tham gia. Điều này cho thấy rằng, hợp đồng BHĐC không trực tiếp thực hiện chức năng mua bán hàng hóa. Người tham gia sẽ không là người lao động và không là người mua hàng hóa cho doanh nghiệp. Lúc này, họ có tư cách độc lập với doanh nghiệp và hợp đồng được coi là căn cứ duy nhất để xác lập và điều chỉnh quan hệ giữa họ với doanh nghiệp.

Có thể thấy, hợp đồng BHĐC chính là công cụ chủ yếu để kiểm soát BHĐC, theo đó cả doanh nghiệp và người tham gia BHĐC phải thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của mình theo hợp đồng, phù hợp với quy định của pháp luật. Khi phát sinh tranh chấp hoặc vi phạm, hợp đồng sẽ là cơ sở và căn cứ để các cơ quan quản lý có thẩm quyền xem xét xử lý, đảm bảo tính công bằng và trên hết là bảo vệ quyền lợi của người tham gia vào mạng lưới BHĐC.

#### *1.1.1.2. Khái niệm về rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp*

Rủi ro là một khái niệm rộng và các lĩnh vực khác nhau lại có thể hiểu theo rất nhiều cách khác nhau. Trong đời sống hằng ngày, trong hoạt động kinh tế của

con người thường có những tai nạn sự cố bất ngờ, ngẫu nhiên xảy ra gây thiệt hại về người và tài sản. Những tai họa, tai nạn sự cố xảy ra một cách bất ngờ, ngẫu nhiên như vậy gọi là rủi ro (Risk)<sup>2</sup>.

Nhưng trong giao kết và thực hiện hợp đồng đa cấp thì rủi ro này hoàn toàn khác so với những lĩnh vực khác. Vì đây là rủi ro pháp lý, nó có thể xuất phát từ quy định của pháp luật hoặc từ sự thiếu hiểu biết của các bên khi tham gia vào quan hệ hợp đồng bán hàng đa cấp. Do mức độ rủi ro cao trong hợp đồng bán hàng đa cấp đòi hỏi phải có sự quản lý của cơ quan nhà nước, tiến hành kiểm soát rủi ro pháp lý thông qua công cụ pháp luật. Từ đó khoanh vùng rủi ro để phòng tránh.

Loại hình kinh doanh đa cấp vốn được đánh giá cao ở nhiều quốc gia trên thế giới, song lại bị biến tướng theo chiều hướng xấu tại Việt Nam, gây bức xúc trong dư luận. Xét về bản chất mô hình bán hàng đa cấp là một phương thức tiêu thụ hàng hóa hiệu quả, tiết kiệm và có nhiều ưu điểm. Tuy nhiên, sự phát triển nhanh chóng và phổ biến như hiện nay thì dẫn đến việc nhiều doanh nghiệp đã làm biến tướng mô hình này để thu lợi bất chính. Những vụ lừa đảo núp bóng danh nghĩa bán hàng đa cấp đã không còn là câu chuyện mới mẻ. Mặc dù các phương tiện truyền thông đã nhiều lần cảnh báo, nhưng không ít người vẫn trở thành nạn nhân của hình thức kinh doanh kiểu này. Những tổn thất, mất mát trong quá trình giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp chính là những hậu quả của rủi ro khi xảy ra, ảnh hưởng đến lợi ích của những chủ thể tham gia hợp đồng bán hàng đa cấp.

Như vậy có thể rút ra khái niệm rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp là những rủi ro xuất phát bởi các yếu tố bên trong và bên ngoài của giao dịch gây tổn thất, mất mát, thiệt hại xảy ra trong quá trình giao kết và

---

<sup>2</sup> <http://luanvan.co/luan-van/de-tai-rui-ro-va-bien-phap-phong-tranh-rui-ro-trong-giao-ket-hop-dong-dien-tu-17161/>

thực hiện hợp đồng cho những chủ thể tham gia hợp đồng, nó có tác động xấu đến lợi ích của các chủ thể tham gia hợp đồng bán hàng đa cấp.

Các yếu tố pháp lý bên trong như: ký kết hợp đồng không đúng chủ thể, hợp đồng không bảo đảm hình thức, nội dung hợp đồng vi phạm điều cấm của luật, có một bên vi phạm hợp đồng...

Các yếu tố bên ngoài như: do chính sách, pháp luật thay đổi; có sự kiện bất khả kháng xảy ra, có người thứ ba tranh chấp...

### *1.1.1.3. Khái niệm về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp*

Đối với hoạt động kinh doanh - thương mại thì những rủi ro pháp lý trong việc ký kết, thực hiện hợp đồng thường để lại những hậu quả nặng nề khó khắc phục, không chỉ mất nhiều thời gian mà còn tốn kém nhiều công sức, tiền của để khắc phục những thiệt hại đó.

Vấn đề đặt ra là làm cách nào để phòng tránh được các rủi ro có thể xảy ra hoặc chí ít cũng hạn chế đến mức thấp nhất những khả năng rủi ro có thể xảy ra đối với người tham gia ký kết, thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.

Phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp có thể hiểu là việc thực hiện các biện pháp để hạn chế, loại bỏ các rủi ro có thể xảy ra trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp, bảo vệ quyền lợi, lợi ích hợp pháp cho chủ thể tham gia hợp đồng bán hàng đa cấp.

Các rủi ro trong quá trình giao kết và thực hiện hợp đồng BHDĐC đa phần đều bắt nguồn từ quá trình đàm phán và soạn thảo hợp đồng chưa chặt chẽ. Vì vậy cần có các biện pháp phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp. Muốn vậy, cần nhận diện được các rủi ro pháp lý có thể xảy ra trong quá trình giao kết, thực hiện hợp đồng.

### *1.1.2. Nhận diện những rủi ro pháp lý trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp*

Thực tế hiện nay không khó để có thể tìm được hàng loạt các vụ vi phạm pháp luật trong hoạt động bán hàng đa cấp tại Việt Nam và cũng không thể phủ

nhận rằng chúng đang diễn ra ngày càng phổ biến và có những thủ đoạn lôi kéo người tham gia ngày càng tinh vi và có nhiều hình thức biến tướng không thể lường trước được. Hợp đồng bán hàng đa cấp đóng vai trò quan trọng trong việc quá trình thực hiện hợp đồng, đòi hỏi hợp đồng phải được đàm phán, xây dựng, ký kết thật sự nghiêm túc, chặt chẽ, thông minh nếu không chính các chủ thể tham gia bán hàng đa cấp sẽ rơi vào những rủi ro pháp lý khi thực hiện hợp đồng. Từ đó, gây ra những thiệt hại lớn về tài sản, tinh thần không đáng có mà đáng lẽ các chủ thể tham gia bán hàng đa cấp hoàn toàn có thể dự liệu trước và phòng tránh được từ thời điểm đàm phán, xây dựng và ký kết hợp đồng. Dựa trên hình thức, nội dung, quá trình ký kết, thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp, các chủ thể tham gia bán hàng đa cấp có thể gặp phải những rủi ro trong quá trình giao kết và thực hiện hợp đồng sau:

*Một là*, rủi ro về tư cách chủ thể tham gia giao dịch: Đối với doanh nghiệp kinh doanh đa cấp khi giao kết hợp đồng bán hàng đa cấp có thể gặp rủi ro về tư cách chủ thể khi người tham gia bán hàng đa cấp không đáp ứng đủ các điều kiện quy định tại Điều 28 Nghị định 40/2018/NĐ-CP về điều kiện đối với người tham gia bán hàng đa cấp. Rủi ro về tư cách chủ thể tham gia giao dịch đối với người tham gia bán hàng đa cấp khi chủ thể này giao kết hợp đồng với doanh nghiệp không đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp.

*Hai là*, rủi ro về mặt hình thức của hợp đồng: Hình thức của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp bắt buộc phải lập bằng văn bản. Ngoài ra hợp đồng này còn phải đáp ứng các điều kiện về hình thức khác về ngôn ngữ sử dụng, cỡ chữ, nền giấy và màu mực. Nếu không nắm rõ quy định về hình thức của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, khả năng rủi ro nếu phát sinh tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng này là rất lớn.

*Ba là*, rủi ro về nội dung thỏa thuận trong hợp đồng bán hàng đa cấp:

(i) Rủi ro về đối tượng của hợp đồng: Đối tượng của hợp đồng bán hàng đa cấp là hàng hóa. Đối với các đối tượng là hàng hóa không đủ điều kiện để thực hiện (bị hạn chế) hoặc bị cấm kinh doanh theo phương thức đa cấp quy định tại



Điều 4 Nghị định số 40/2018/NĐ-CP thì người tham gia bán hàng đa cấp có thể gặp rủi ro khi giao kết và thực hiện hợp đồng nếu không hiểu rõ về các quy định của pháp luật cũng như việc thỏa thuận không rõ về chủng loại, quy cách, chất lượng, số lượng, đơn vị đo lường của hàng hóa trong hợp đồng.

(ii) Rủi ro khi hợp đồng bán hàng đa cấp không đầy đủ các nội dung cơ bản phải có được quy định tại khoản 2 Điều 29 Nghị định số 40/2018/NĐ-CP.

Đây là dạng rủi ro mà các doanh nghiệp có thể gặp phải do sự thiếu hiểu biết khi soạn thảo hợp đồng dẫn đến việc hợp đồng không bảo đảm theo quy định của pháp luật.

*Bốn là*, rủi ro khi có hành vi vi phạm nguyên tắc tự nguyện trong giao kết hợp đồng: Hợp đồng do các bên ký kết không bảo đảm các nguyên tắc tự nguyện, bình đẳng, trung thực. Trường hợp này xác định từ việc một hoặc nhiều bên đã có sự lừa dối hoặc có thủ đoạn ép buộc bên kia giao kết với nội dung áp đặt nhằm tạo lợi thế tuyệt đối cho mình. Để nhận diện và ngăn cấm các hành vi bán hàng đa cấp bất chính Điều 48 Luật Cạnh tranh 2004 và Điều 5 Nghị định số 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp quy định các hành vi bị cấm trong hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp. Qua đó ta có thể khái quát những đặc điểm cơ bản của hành vi bán hàng đa cấp bất chính như sau:

(i) *Bán hàng đa cấp mang bản chất của sự chiếm dụng vốn*. Theo đó người muốn tham gia mạng lưới này phải đặt cọc một khoản tiền, mua một khối lượng sản phẩm ban đầu hay phải nộp một khoản tiền. Những yêu cầu trên của doanh nghiệp là hết sức bất hợp lý bởi lẽ đặt cọc, phải mua số lượng hàng hóa ban đầu hoặc phải trả một khoản tiền hay bất kỳ một hình thức nào khác dưới dạng các khóa học, khóa đào tạo, hội thảo, hoạt động xã hội... để được tham gia mạng lưới đa cấp là trái với quy định của pháp luật. Nhưng thực tế các công ty đa cấp đã biến người tham gia thành chính người tiêu dùng một cách bắt buộc (bắt đắc dĩ), tuy người tham gia không muốn sử dụng các sản phẩm nhưng cũng phải mua để có thể tham gia vào mạng lưới. Chẳng hạn, tại các buổi hội thảo của Công ty Everrichs Global, các nhân viên tư vấn của Công ty giới thiệu rằng khách hàng

chỉ cần mua một bộ tài liệu nội bộ cùng sản phẩm của Công ty để được trở thành nhà phân phối, có mã số, được tính điểm và hưởng các gói giải thưởng lên đến cả tỷ đồng. Cụ thể, những người có nhu cầu trở thành nhà phân phối phải mua tập tài liệu giá 160.000 đồng và gói hàng hóa có giá trị lên tới 7.900.000 đồng. Sau đó, để “leo” được lên các cấp cao hơn, các nhà phân phối phải tiếp tục mua các gói sản phẩm có giá trị từ 23.700.000 đến 79.000.000 đồng<sup>3</sup>. Các sản phẩm mà Everrichs Global đưa ra bao gồm 3 loại thực phẩm chức năng: Theo Max, Prodi Gold, Bird’s Net Plus. Hay một ví dụ điển hình khác: Công ty Liên kết Việt đưa ra quy định, mỗi nhà phân phối tham gia vào hệ thống bán hàng nộp tối thiểu 8,6 triệu đồng thì được một mã kinh doanh (mã hàng này được quyền mua 1 máy Ozone và 4 loại thực phẩm chức năng). Nhưng đồng thời, Công ty Liên kết Việt lại khuyến khích nhà phân phối nộp tiền vào mà không nhận hàng thì sẽ được nhận tiền hoa hồng cao hơn. Quy định này là hoàn toàn trái với quy định của pháp luật (nghĩa là, các doanh nghiệp kinh doanh đa cấp chỉ được bán hàng hóa, chứ không được phép thu tiền của các nhà đầu tư). Biện minh cho hành vi của mình các doanh nghiệp cho rằng, các nghĩa vụ đặt cọc hay trả tiền của người tham gia là biện pháp để bảo đảm an toàn, uy tín, ràng buộc vật chất để bảo đảm người tham gia phải có trách nhiệm với doanh nghiệp và của sản phẩm. Tuy nhiên, đây chỉ là những lời lẽ ngụy biện, là cái cớ che giấu sự chiếm dụng bất hợp lý trong hành vi của mình. Người tham gia trong mạng lưới đa cấp chỉ là những tiếp thị viên để bán lẻ sản phẩm giúp cho doanh nghiệp bằng phương thức tiến hành tiếp thị sản phẩm đến tay người tiêu dùng, chứ không phải là phương thức mua đi, bán lại để hưởng phần chênh lệch. Đây là một hình thức biến tướng của bán hàng đa cấp. Vì vậy, nghĩa vụ đặt cọc hay trả tiền cho việc tham gia là không có cơ sở.

*(ii) Bán hàng đa cấp bất chính phản ánh chiến lược dồn hàng cho người tham gia.* Việc mua lại sản phẩm để bán lại cho người tiêu dùng là một công việc hoàn toàn độc lập của mỗi phân phối viên. Dựa trên những thông tin do nhà sản xuất

---

<sup>3</sup> Nguồn:

[http://nguoibaovequyenloi.com/User/ThongTin\\_ChiTiet.aspx?MaTT=264201554249343460&MaMT=19](http://nguoibaovequyenloi.com/User/ThongTin_ChiTiet.aspx?MaTT=264201554249343460&MaMT=19)

cung cấp về công dụng, tính năng của sản phẩm cũng như việc nắm bắt tâm lý của người tiêu dùng và khả năng bán hàng của mình mà phân phối viên sẽ đặt mua từ doanh nghiệp những sản phẩm khác nhau và tự chịu trách nhiệm phân phối chúng. Tuy nhiên, các doanh nghiệp kinh doanh bất chính lại muốn hưởng lợi bằng việc dồn hàng cho người tham gia thông qua việc lừa dối, đưa ra những thông tin nhằm lẫn về công dụng của sản phẩm, khiến họ tin và mua. Nhưng khi sản phẩm đến với người tiêu dùng, do không đúng như những gì đã được tiếp thị, sản phẩm không đúng tính năng hoặc có nhưng rất ít, khiến người tiêu dùng mất niềm tin, không mua sản phẩm nữa thì lúc này, người tham gia phải tự xử lý số hàng đó. Người tham gia không bán được hết hàng hóa thì cũng đồng nghĩa với việc họ ôm lấy số lượng sản phẩm đó cho chính mình, doanh nghiệp không cần quan tâm đến việc họ làm sao với số sản phẩm, chỉ cần dồn hàng là trách nhiệm đã chấm dứt.

*(iii) Bán hàng đa cấp bất chính tập trung chủ yếu vào việc lôi kéo, dụ dỗ người tham gia.* Nếu như bản chất của bán hàng đa cấp chân chính là phương thức tiêu thụ sản phẩm dựa trên phương pháp quảng cáo truyền khẩu và các mối quan hệ thân quen giữa các phân phối viên với người tiêu dùng. Mục đích của bán hàng đa cấp chân chính là bán sản phẩm cho người tiêu dùng để thu lợi nhuận do đó bản lẻ sản phẩm là công việc cốt lõi của mọi phân phối viên. Trái lại, hoạt động chủ yếu của người tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp bất chính là nhằm chiêu dụ, tuyển dụng người khác tham gia mạng lưới. Mặc dù trong bán hàng đa cấp bất chính cũng có việc tuyển người nhưng việc tuyển người này là nhằm mục đích đào tạo họ thành những phân phối viên có khả năng tổ chức bán lẻ sản phẩm cho người tiêu dùng. Trong khi đó, ở bán hàng đa cấp bất chính cũng có việc bán lẻ sản phẩm, nhưng thực chất việc bán lẻ sản phẩm chỉ nhằm vào những người muốn tham gia mạng lưới chứ không hướng tới tiêu thụ thuần túy. Và thu nhập của người tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp bất chính có nguồn gốc chủ yếu từ tiền đóng góp của người mới tham gia mạng lưới. Theo hệ thống bán hàng đa cấp truyền thống, những người tham gia bán hàng đa cấp được hưởng hoa hồng, tiền thưởng hoặc các lợi ích kinh tế khác từ kết quả tiếp thị, bán lẻ hàng hóa của họ và

từ kết quả tiếp thị, bán hàng hóa của người tham gia bán hàng đa cấp cấp dưới trong mạng lưới do họ đã xây dựng và bảo trợ trong một phạm vi nhất định.

(iv) *Bán hàng đa cấp bất chính mang tính lừa dối.* Việc lừa dối của doanh nghiệp được thể hiện qua việc lừa dối đối với người tham gia và người tiêu dùng. Với người tham gia, để thu hút đông đảo lực lượng tham gia mạng lưới, doanh nghiệp kinh doanh bất chính thường đánh vào tâm lý nhẹ dạ cả tin để vẽ ra một chân trời mới, một kế hoạch khởi nghiệp hoàn hảo, một chiến lược kinh doanh để đạt đến thành công. Hơn nữa, nắm bắt được tính háms lợi của con người, muốn giàu một cách nhanh chóng mà không phải trải qua nhiều gian khổ bên cạnh đó còn hưởng một lượng hoa hồng tăng nhanh chóng, cũng như những lợi ích vật chất hào nhoáng như nhà lầu, xe hơi, những chuyến du lịch nước ngoài...doanh nghiệp đã tạo ra một thế giới ảo để chiếm lấy lòng tin của mọi người. Thông qua những buổi thuyết trình, tập huấn hay những chương trình đào tạo kỹ năng cũng như lấy một số nhân chứng sống giả danh để lừa dối người tham gia. Cũng vì những lời nói và lợi ích vật chất phù phiếm mà những người như đa phần là sinh viên hoặc lao động nghèo dễ bị sa chân vào bẫy đã được dựng sẵn.

Với người tiêu dùng, doanh nghiệp kinh doanh đa cấp chân chính thường thu hút người tiêu dùng bằng cách không ngừng lựa chọn, sản xuất những sản phẩm uy tín và nâng cao chất lượng để tạo niềm tin trong mắt người tiêu dùng. Trái lại, do doanh nghiệp kinh doanh bất chính thường tập trung vào việc thu hút người tham gia, chứ không mấy quan tâm đến chất lượng sản phẩm nhưng vẫn muốn bán được nhiều sản phẩm vậy nên thường cung cấp những thông tin không chính xác về sản phẩm để người tham gia tiếp thị cho người tiêu dùng hay quảng bá một cách thái quá chất lượng, công dụng của sản phẩm, khiến người tiêu dùng bị lầm tưởng và mua sản phẩm. Việc làm này không chỉ khiến hiểu sai về công dụng thực chất của sản phẩm, không đáng với cái giá trên trời mà người tiêu dùng phải chi trả mà còn làm mất uy tín, mối quan hệ tốt đẹp của người tham gia.

**1.1.3. Các biện pháp phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp**

Đối với hoạt động kinh doanh nói chung và kinh doanh theo phương thức bán hàng đa cấp nói riêng, những rủi ro pháp lý trong việc thực hiện hợp đồng đều để lại những hậu quả nặng nề, khó khắc phục, điều này không chỉ gây mất nhiều thời gian mà còn tốn kém nhiều công sức. Các rủi ro trong quá trình giao kết và thực hiện hợp đồng đa phần đều bắt nguồn từ quá trình đàm phán và soạn thảo hợp đồng chưa chặt chẽ. Vì vậy cần có các biện pháp phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp:

*Thứ nhất*, các bên tham gia hợp đồng bán hàng đa cấp cần tìm hiểu kỹ, đầy đủ các quy định của pháp luật về hợp đồng cũng như các quy định liên quan đến giao dịch khi ký kết và thực hiện hợp đồng.

Việc làm này rất cần thiết bởi lẽ nó đảm bảo cho việc ký kết hợp đồng và hạn chế được những rủi ro do hợp đồng trái pháp luật gây ra. Việc tìm hiểu kỹ pháp luật sẽ cho phép quá trình đàm phán, ký kết hợp đồng luôn thận trọng, chính xác, đạt độ chuẩn cao và như vậy sẽ có thể loại trừ được việc lợi dụng các sơ hở của bên đối tác để vi phạm hợp đồng.

Một vấn đề khác cũng cần lưu ý là khi tìm hiểu các quy định của pháp luật, thì cần đảm bảo rằng đã cập nhật những văn bản mới nhất và đang còn hiệu lực, nhằm tránh việc vận dụng cả những văn bản không còn hiệu lực để giao dịch sẽ dẫn đến nguy cơ giao dịch bị vô hiệu.

*Thứ hai*, chủ thể giao kết hợp đồng bán hàng đa cấp cần tuân thủ đúng các quy định của pháp luật về hình thức.

Pháp luật về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp quy định hợp đồng bán hàng đa cấp phải lập thành văn bản. Ngoài ra còn phải đáp ứng các điều kiện về hình thức khác như ngôn ngữ sử dụng phải bằng tiếng Việt, cỡ chữ ít nhất bằng 12; nền giấy và màu mực thể hiện nội dung hợp đồng phải tương phản nhau.

*Thứ ba*, tìm hiểu kỹ về chủ thể tham gia ký kết trước khi đặt bút ký, chủ thể ký kết hợp đồng phải đảm bảo đầy đủ tư cách pháp lý mà pháp luật quy định.

Chủ thể ký hợp đồng phải do người có thẩm quyền ký hoặc người được người có thẩm quyền ủy quyền. Thông thường đối với doanh nghiệp thì người đại diện

được xác định rõ trong Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc Giấy phép đầu tư và cùng với chữ ký của người đại diện còn phải có đóng dấu (pháp nhân) của tổ chức, doanh nghiệp đó. Về phía người tham gia hợp đồng bán hàng đa cấp phải đáp ứng các điều kiện về năng lực hành vi dân sự và không thuộc các trường hợp bị cấm kinh doanh theo phương thức đa cấp quy định tại Điều 28 Nghị định 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp.

Sự xuất hiện của các doanh nghiệp bán hàng đa cấp bất chính lợi dụng các kẽ hở của pháp luật để lợi dụng nhằm chiếm đoạt tài sản của người tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp ngày càng phổ biến. Sự biến tướng của mô hình này được thực hiện dưới những chiêu trò, hình thức ngày càng tinh vi hơn và hoàn toàn không dễ nhận diện. Nếu bạn không muốn “giao trứng cho ác” thì nhất thiết phải tìm hiểu kỹ đối tác mà mình đang dự định sẽ ký kết hợp đồng. Bạn cần tìm nguồn thông tin phù hợp để có thể biết được thông tin về đối tác (như khả năng tài chính, uy tín trên thị trường, có mắc nợ ai hay không...).

Việc tìm hiểu kỹ đối tác sẽ cho phép bạn đánh giá được khả năng, sự tín nhiệm, những hạn chế của đối tác, nhận biết được đây là mô hình bán hàng đa cấp chân chính hay mô hình “hình tháp ảo” từ đó có sự lựa chọn cần thiết có nên quyết định ký kết hợp đồng hay không. Việc làm này hết sức cần thiết vì chẳng những bạn có thể loại trừ hoặc hạn chế đến mức tối thiểu rủi ro khi giao kết hợp đồng mà còn tạo cơ hội cho công việc của bạn luôn phát triển vững chắc. Sự tin cậy đối tác chỉ có được khi bạn biết rõ và hiểu được họ.

*Thứ tư*, nội dung của hợp đồng không được vi phạm điều cấm của pháp luật và trái đạo đức xã hội.

Nếu bất kỳ nội dung nào mà hai bên thỏa thuận trong hợp đồng mà vi phạm điều cấm của pháp luật hoặc trái đạo đức xã hội, thì nội dung đó bị vô hiệu, nhiều trường hợp làm cho hợp đồng bị vô hiệu toàn bộ, điều này cũng sẽ làm bạn phải gánh chịu những hậu quả rất nặng nề, chẳng hạn tài sản giao dịch có thể bị tịch thu, không thu hồi được vốn, không được pháp luật bảo hộ...

Đây thực chất là một biện pháp mang yếu tố kỹ thuật, buộc người tham gia ký kết hợp đồng phải cân nhắc, xem xét về tính chất và hậu quả xấu có thể xảy ra trước khi ghi các nội dung thỏa thuận vào văn bản. Lẽ đương nhiên người tham gia giao kết còn phải nhận biết chính xác những quy định của pháp luật về lĩnh vực mình giao kết để tránh không vi phạm.

*Thứ năm*, cần làm rõ tất cả những vấn đề chưa rõ hoặc còn thắc mắc trước khi ký hợp đồng.

Trước khi ký kết hay thực hiện hợp đồng thì cần phải làm rõ (yêu cầu giải thích làm rõ) những nội dung trong dự thảo hợp đồng hoặc trong hợp đồng để đảm bảo rằng mình đã hiểu đầy đủ chính xác các nội dung đó (bao gồm cả việc hiểu chính xác các từ ngữ). Trường hợp có nội dung nào chưa rõ hoặc còn nghi ngờ về cách hiểu thì cần yêu cầu đối tác giải thích và sửa lại theo hướng làm rõ nghĩa của từ ngữ hoặc nội dung, bảo đảm dễ hiểu, hiểu chính xác và thống nhất về cách hiểu, nhằm tránh sau này có thể dẫn đến tranh chấp do hai bên có cách hiểu khác nhau hoặc có thể thực hiện sai thỏa thuận.

*Thứ sáu*, nhờ luật sư hoặc người có kinh nghiệm về lĩnh vực giao kết hợp đồng, tư vấn trong lĩnh vực soạn thảo hợp đồng.

Không phải ngẫu nhiên mà ở các nước có nền kinh tế thị trường phát triển thì tổ chức luật sư, luật gia cũng phát triển và vai trò của luật sư, luật gia trong đời sống xã hội nói chung và trong các hoạt động kinh doanh - thương mại trở nên rất quan trọng. Việc nhờ luật sư, luật gia cố vấn từ khi soạn thảo, ký kết, thực hiện hợp đồng có ý nghĩa rất quan trọng, có thể được xem là một biện pháp hữu hiệu.

Luật gia, luật sư là những người có chuyên môn về pháp luật, có khả năng sử dụng kiến thức pháp lý và vận dụng các quy định pháp luật để giúp chủ thể tham gia hợp đồng bán hàng đa cấp có thể soạn thảo được hợp đồng đạt được yêu cầu và khi ký kết thì các bên có thể vững tin. Vấn đề còn lại là phải lựa chọn đúng luật sư, luật gia mà mình có thể tin cậy. Cũng cần lưu ý rằng, việc nhờ luật sư, luật gia phải nhằm mục đích giúp đỡ mình trong quá trình giao kết và thực hiện hợp đồng luôn đúng pháp luật và bảo đảm sự an toàn pháp lý chứ không được lợi dụng họ

đề soạn thảo, ký kết hợp đồng có tính luồn lách pháp luật, che giấu các thỏa thuận, các giao dịch vi phạm điều cấm của pháp luật và trái đạo đức xã hội.

## **1.2. Khái quát pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.**

### ***1.2.1. Khái niệm pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp***

Bán hàng đa cấp là một loại hình kinh doanh được hình thành và phát triển từ lâu trên thế giới, được thâm nhập vào Việt Nam vào những năm đầu của thế kỷ XXI. Thời gian đầu, bán hàng đa cấp phát triển nhanh và rất hiệu quả, tuy nhiên trong những năm gần đây hoạt động này có nhiều vi phạm pháp luật nghiêm trọng và ngày càng biến tướng bằng nhiều phương thức, hành vi phức tạp. Xuất hiện nhiều rủi ro hơn trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp. Đòi hỏi phải có các quy định pháp luật, cơ chế chặt chẽ hơn để bảo vệ các bên khi tham gia vào quan hệ hợp đồng bán hàng đa cấp.

Năm 2005 được xem là một dấu mốc quan trọng đưa hình thức kinh doanh này vào khuôn khổ pháp luật. Nhưng rủi ro vẫn đặt ra khi các quy định pháp luật vẫn còn nhiều hạn chế và chưa kiểm soát hết. Một số rủi ro có thể được đặt ra như người tham gia hoạt động đa cấp thiếu hiểu biết pháp lý, hình thức hợp đồng đa cấp chưa được thực hiện nghiêm túc, điều khoản hợp đồng không chặt chẽ. Cụ thể là, hoạt động kinh doanh BHĐC chính thức được công nhận và điều chỉnh trong Luật Cạnh tranh. Ngay sau đó là Nghị định số 110/2005/NĐ-CP ra đời nhưng đến ngày 01 tháng 7 năm 2014 thì Nghị định số 42/2014/NĐ-CP về quản lý hoạt động BHĐC thay thế. Hiện nay, Nghị định 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp được thay thế và có hiệu lực thi hành từ ngày 02 tháng 5 năm 2018, kèm theo đó là Thông tư số 10/2018/ TT-BCT quy định chi tiết một số điều của nghị định 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp. Nghị định 141/2018/NĐ-CP sửa đổi bổ sung một số điều của các nghị định quy định xử lý vi phạm pháp luật trong hoạt động



kinh doanh theo phương thức đa cấp.<sup>4</sup> Như vậy, trong thời gian gần đây với việc ban hành các văn bản pháp luật mới trong lĩnh vực này cho thấy các cơ quan nhà nước đã có nhiều nỗ lực trong việc quản lý về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp khi hoạt động này càng tinh vi.

Hiện nay, chưa có khái niệm cụ thể pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp, nhưng căn cứ vào quy định của pháp luật hiện hành và tính chất của hoạt động kinh doanh đa cấp thì khái niệm pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp có thể được hiểu là tổng thể các quy phạm pháp luật do nhà nước ban hành nhằm tạo ra một cơ chế quản lý đối với hoạt động phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng BHĐC. Mục đích chung của các quy phạm pháp luật này là thiết lập một cơ chế quản lý đối với hoạt động kinh doanh đa cấp nói chung và trong các giai đoạn giao kết hợp đồng đa cấp nói riêng, đảm bảo kiểm soát tốt các rủi ro pháp lý có thể xảy ra làm ảnh hưởng đến quyền lợi ích hợp pháp của các bên mà chủ yếu là bên tham gia vào mạng lưới đa cấp. Để phòng tránh các rủi ro thì pháp luật chính là công cụ hữu hiệu để quản lý quan hệ BHĐC giữa doanh nghiệp BHĐC với người tham gia vào mạng lưới.

### ***1.2.2. Nội dung pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp***

Đến thời điểm cuối năm 2004, tại Việt Nam đã có khoảng 20 Công ty bán hàng đa cấp phân phối sản phẩm chủ yếu về ngành chăm sóc sức khỏe và sắc đẹp. Chính vì vậy để hoà nhập với xu hướng chung của thế giới cũng như đáp ứng tình hình thực tế tại Việt Nam, hành lang pháp lý về kinh doanh theo mạng đã dần hình thành và chính thức ghi nhận lần đầu tiên trong Luật Cạnh tranh 2004. Để cụ thể hóa Luật Cạnh tranh, Chính phủ đã ban hành nghị định 110/2005/NĐ-CP ngày

---

<sup>4</sup> <http://tapchicongthuong.vn/bai-viet/ban-hang-da-cap-va-nhung-van-de-phap-ly-dat-ra-52088.htm>

28/4/2005 về quản lý bán hàng đa cấp. Hiện nay, Nghị định 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp được thay thế và có hiệu lực thi hành từ ngày 02 tháng 5 năm 2018, kèm theo đó là Thông tư số 10/2018/TT-BCT quy định chi tiết một số điều của nghị định 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa. Vấn đề liên quan đến việc đào tạo kiến thức pháp luật về bán hàng đa cấp được quy định cụ thể trong Thông tư số 10/2018/TT-BTC hướng dẫn thi hành Nghị định số 40/2018/NĐ-CP. Vấn đề xử lý các vi phạm phát sinh trong quá trình doanh nghiệp tổ chức BHĐC được quy định trong Nghị định số 141/2018/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung một số điều của các nghị định quy định xử lý vi phạm pháp luật trong hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp. Ngoài ra, trong hệ thống pháp luật Việt Nam còn có các văn bản pháp luật khác điều chỉnh các hoạt động có liên quan đến BHĐC. Nhìn chung, trong các văn bản này quy định các nội dung nhằm phòng tránh rủi ro trong giao kết, thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp như sau:

*Thứ nhất, quy định về các bản chất của hợp đồng tham gia kinh doanh đa cấp*

Hợp đồng kinh doanh đa cấp mang bản chất pháp lý là hợp đồng thương mại. Điều này được chứng minh qua việc phân tích các quy định của pháp luật quy định tại Nghị định 40/2018/NĐ-CP về chủ thể, mục đích, đối tượng, hình thức và nội dung của hợp đồng. Bên cạnh những đặc điểm chung của hợp đồng trong thương mại, hợp đồng này còn có những đặc điểm đặc thù về chủ thể, hình thức, nội dung, đối tượng của hợp đồng. Việc xác định các nội dung bắt buộc các bên phải thỏa thuận với nhau trong quá trình giao kết hợp đồng có vai trò rất lớn trong phòng tránh rủi ro khi giao kết hợp đồng bán hàng đa cấp.

*Thứ hai, quy định quyền và nghĩa vụ của những người tham gia hợp đồng bán hàng đa cấp*

Trong quá trình từ thời điểm giao kết hợp đồng tới khi chấm dứt hợp đồng bán hàng đa cấp chủ thể này được hưởng các quyền như tham gia các chương trình đào tạo dành cho người tham gia hoạt động đa cấp; quyền nhận, gửi, trả lại

hàng hóa; quyền chấm dứt hợp đồng tham gia BHĐC. Trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp được quy định tại Điều 41 Nghị định 40/2018/NĐ-CP và các nghĩa vụ khác mà pháp luật có quy định cụ thể.

*Thứ ba, quy định quyền và nghĩa vụ của chủ thể kinh doanh đa cấp*

Doanh nghiệp kinh doanh đa cấp là chủ thể quan trọng trong hợp đồng tham gia kinh doanh đa cấp. Chủ thể này là doanh nghiệp đã được cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp giấy đăng ký tổ chức bán hàng đa cấp khi đáp ứng đủ các điều kiện theo quy định của pháp luật. Về nguyên tắc, quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng do các bên tự thỏa thuận và thỏa thuận này sẽ trở thành “luật” của các bên nếu chúng không vi phạm điều cấm của pháp luật, không trái đạo đức xã hội. Tuy nhiên, các bên trong hợp đồng không chỉ chịu sự ràng buộc với nhau bởi những quyền và nghĩa vụ đã thỏa thuận trong hợp đồng mà còn phải tuân thủ các quy định của pháp luật về bán hàng đa cấp. Trách nhiệm của doanh nghiệp bán hàng đa cấp được quy định tại Điều 40 Nghị định 40/2018/NĐ-CP và các nghĩa vụ khác mà pháp luật có quy định. Pháp luật hiện hành cũng trao cho chủ thể này một số quyền về việc chấm dứt hợp đồng lao động với người tham gia hợp đồng bán hàng đa cấp và quyền liên quan đến việc khấu trừ tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác mà người tham gia bán hàng đa cấp đã nhận từ việc mua số hàng hóa bị trả lại và quyền thu lại từ những người tham gia bán hàng đa cấp khác tiền hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác đã nhận liên quan đến số hàng hóa bị trả lại trong trường hợp người tham gia bán hàng đa cấp có yêu cầu trả lại hàng hóa hoặc chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.

*Thứ tư, pháp luật về phòng tránh rủi ro thông qua quy định các chế tài xử lý đối với hành vi bán hàng đa cấp bất chính*

Theo đó, trước tháng 7 năm 2014 có Nghị định số 120/2005/NĐ-CP về xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực cạnh tranh. Để đảm bảo hiệu quả của cơ chế quản lý tại Nghị định 110/2005/NĐ-CP, Nghị định 120/2005/NĐ-CP quy định chế tài xử lý đối với hành vi bán hàng đa cấp bất chính với mức phạt tiền cao nhất là 100 triệu đồng.

Từ thời điểm tháng 7 năm 2014 đến nay với mục tiêu thắt chặt quản lý hoạt động bán hàng đa cấp của Nghị định 42/2014/NĐ-CP thì Nghị định 71/2014/NĐ-CP quy định chi tiết Luật Cạnh tranh về xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực cạnh tranh (thay thế Nghị định số 120/2005/NĐ-CP) cũng nâng cao mức tiền phạt đối với hành vi vi phạm pháp luật trong hoạt động bán hàng đa cấp lên tối đa 200 triệu đồng và bổ sung quy định đối với nhiều hành vi mới được quy định tại Nghị định 42/2014/NĐ-CP.

Mới đây, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc đã ký quyết định ban hành Nghị định 141/2018/NĐ-CP về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của các Nghị định quy định xử lý vi phạm pháp luật trong hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp.

Điểm mới của Nghị định này so với các văn bản trước là tăng mức xử phạt cho hành vi bán hàng đa cấp bất chính.

*Thứ năm, pháp luật về phòng tránh rủi ro thông qua quy định trách nhiệm của cơ quan quản lý nhà nước về hoạt động bán hàng đa cấp*

Trước ngày 01 tháng 7 năm 2014, bên cạnh Luật Cạnh tranh 2004, bán hàng đa cấp được điều chỉnh bởi Nghị định số 110/2005/NĐ-CP về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp Nghị định 110/2005/NĐ-CP chính thức thiết lập một cơ chế quản lý đối với hoạt động bán hàng đa cấp từ trung ương đến địa phương với sự tham gia của Bộ Công Thương (thông qua Cục Quản lý cạnh tranh) và Ủy ban nhân dân các tỉnh (thông qua các Sở Công Thương). Theo Nghị định 110/2005/NĐ-CP, các doanh nghiệp muốn tổ chức bán hàng đa cấp thì phải đăng ký với Sở Công Thương và sau đó mở rộng hoạt động ra địa bàn nào thì thông báo với Sở Công Thương tỉnh đó.

Nghị định số 42/2014/NĐ-CP về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, được ký ban hành ngày 14 tháng 5 năm 2014, chính thức có hiệu lực từ 01 tháng 7 năm 2014. Nghị định này thay thế cho Nghị định 110/2005/NĐ-CP về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp với những thay đổi cơ bản, quan trọng theo hướng thắt chặt quản lý đối với hoạt động bán hàng đa cấp như nâng cao điều kiện gia nhập, nâng

cao trách nhiệm của doanh nghiệp đối với hoạt động của người tham gia, bổ sung nhiều quy định cấm, tăng cường sự tương tác giữa doanh nghiệp với cơ quan quản lý cũng như giữa các cơ quan quản lý, kiểm soát chặt chẽ hơn công tác đào tạo người tham gia của doanh nghiệp.

Nghị định 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp (thay thế nghị định 42/2014/NĐ-CP) quy định chi tiết rõ ràng trách nhiệm của từng cơ quan có thẩm quyền trong quản lý hoạt động bán hàng đa cấp với sự tham của Sở Công Thương; các Bộ, cơ quan ngang Bộ và Ủy ban nhân dân tỉnh thành phố trực thuộc trung ương.

### ***1.2.3. Các yếu tố tác động đến pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp***

*Thứ nhất*, đường lối, chính sách của Đảng. Đường lối chính sách của Đảng là hệ thống quan điểm, chủ trương, chính sách của Đảng về mục tiêu, phương hướng, nhiệm vụ và giải pháp của Đảng trong từng lĩnh vực cụ thể. Đường lối chính sách của Đảng được thể hiện qua cương lĩnh, nghị quyết, chỉ thị của Đảng. Như vậy, nếu nhìn nhận một cách tổng quan mối quan hệ giữa đường lối, chính sách của Đảng với pháp luật thì đường lối, chính sách được hiểu là những tư tưởng, những định hướng, những mong muốn cần hướng tới, cần đạt được. Còn pháp luật chẳng qua chỉ là hình thức, là phương tiện để chuyển tải, để thể hiện đường lối, chính sách ấy mà thôi. Như vậy, chính sách chính là linh hồn, là nội dung của pháp luật, còn pháp luật là hình thức, là phương tiện thể hiện của chính sách khi nó được thừa nhận, được “nhào nặn” bởi “bàn tay công quyền”, tức là được ban hành bởi nhà nước theo một trình tự luật định. Đương nhiên Pháp luật về phòng tránh rủi ro trong hợp giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp cũng không phải là một ngoại lệ, khi mà đường lối, chính sách của Đảng về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp có vai trò chi phối, quyết định đối với pháp luật về phòng tránh rủi ro này. Một khi tư tưởng chính sách thay đổi thì pháp luật sẽ thay đổi theo. Đây chính là yếu tố chi phối, tác động mạnh mẽ nhất đến pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.

*Thứ hai*, nhu cầu quản lý kinh tế xã hội của đất nước. Như chúng ta đã biết pháp luật với kinh tế có mối quan hệ biện chứng với nhau, kinh tế đóng vai trò quyết định đối với pháp luật, kinh tế thay đổi thì pháp luật cũng phải thay đổi theo; còn pháp luật cũng có tác động trở lại đối với kinh tế pháp luật phù hợp với trình độ của nền kinh tế sẽ thúc đẩy kinh tế phát triển, pháp luật muốn phát huy hiệu quả trên thực tế thì cần phản ánh đúng trình độ phát triển kinh tế- xã hội hay nói cách khác pháp luật phải chứa đựng nội dung phù hợp với nhu cầu quản lý kinh tế xã hội cũng như thực tiễn. Sự không phù hợp của pháp luật sẽ làm cho pháp luật không có tính khả thi, khó thực hiện trong thực tế. Chính vì vậy mà nhu cầu quản lý kinh tế xã hội cũng là một trong những yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến nội dung của pháp luật, một trong những cơ sở để xây dựng, ban hành pháp luật. Và lĩnh vực này cũng vậy, để thực hiện một cách hiệu quả việc phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp bằng việc xây dựng một hành lang pháp lý thì một điều tất yếu là Nhà nước phải ban hành các quy định pháp luật phù hợp với nhu cầu quản lý kinh tế xã hội của đất nước, có nghĩa là nhu cầu quản lý kinh tế xã hội của đất nước có ảnh hưởng lớn đến việc xây dựng chế độ pháp luật liên quan đến lĩnh vực này. Có thể kể đến một vài yếu tố thuộc nền kinh tế như: tiềm năng của nền kinh tế, tốc độ tăng trưởng kinh tế và sự thay đổi cơ cấu của nền kinh tế, lạm phát...

*Thứ ba*, sự phát triển của khoa học công nghệ. Đảng và Nhà nước ta luôn khẳng định coi khoa học và công nghệ, giáo dục đào tạo là quốc sách hàng đầu, coi đó là đòn bẩy thúc đẩy xã hội phát triển vững chắc. Thực tế khách quan đã cho thấy bất kỳ quốc gia nào trên thế giới, muốn phát triển nhanh, vững chắc đều phải chú ý đến yếu tố khoa học công nghệ. Nhất là hiện nay khi mà Việt Nam đang trong thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa thì vai trò của khoa học công nghệ càng trở nên quan trọng hơn. Sự phát triển của khoa học công nghệ còn tác động mạnh mẽ đến sự phát triển kinh tế, từ quá trình tăng trưởng về mọi mặt của nền kinh tế trong một thời kỳ nhất định, có cả sự tăng trưởng về quy mô sản lượng và tiến bộ về cơ cấu kinh tế xã hội. Khoa học và công nghệ không chỉ

là thước đo đánh giá trình độ phát triển kinh tế của một nước mà còn trở thành công cụ làm biến đổi sâu sắc bộ mặt văn hóa, giáo dục, y tế và bảo vệ môi trường sinh thái. Đối với pháp luật cũng không phải một ngoại lệ, nếu khoa học công nghệ càng phát triển thì càng xuất hiện thêm nhiều mối quan hệ mới phức tạp hơn; do đó nhu cầu điều chỉnh của pháp luật trở nên cần thiết và phải được điều chỉnh sao cho phù hợp hơn với tiến trình phát triển này. Xét trong phạm vi pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng đa cấp, ta thấy rằng hiện nay chính do sự phát triển nhanh chóng và phổ biến của khoa học công nghệ, nhất là hoạt động trên mạng mà các hành vi bán hàng đa cấp bất chính ngày một trở nên phức tạp, biến tướng tinh vi và khó lường hơn hết. Vì vậy, có thể nói sự phát triển của khoa học công nghệ là một trong những nhân tố chi phối đến pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng, đòi hỏi hệ thống pháp luật này phải được điều chỉnh kịp thời để làm sao có thể bao quát hết các dạng quan hệ xã hội mới phát sinh, đưa các quan hệ này về một quỹ đạo nhất định và nằm trong sự kiểm soát của Nhà nước.

*Thứ tư*, xu thế hội nhập kinh tế quốc tế của đất nước. Hội nhập kinh tế quốc tế đã và đang trở thành một trong những động lực quan trọng để phát triển kinh tế – xã hội, làm tăng sức mạnh tổng hợp quốc gia; thúc đẩy hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa; mở rộng thị trường, đẩy mạnh xuất khẩu, tranh thủ được khối lượng lớn vốn đầu tư, công nghệ, tri thức, kinh nghiệm quản lý và các nguồn lực quan trọng khác; tạo thêm nhiều việc làm; nâng cao dân trí và cải thiện đời sống vật chất, tinh thần của nhân dân. Đội ngũ doanh nhân Việt Nam cũng có bước trưởng thành đáng kể. Tuy nhiên, quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đặt ra yêu cầu bức thiết là phải đổi mới, hoàn thiện về thể chế, trước hết là hệ thống luật pháp, cơ chế, chính sách một cách đồng bộ, gắn kết nhằm tạo một bước đệm vững chắc, tạo điều kiện thuận lợi nhất để cho tiến trình hội nhập toàn cầu được diễn ra nhanh chóng và hiệu quả. Minh chứng không đâu xa, kể từ khi Đảng chủ trương xây dựng nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, tiến hành mở cửa hội nhập quốc tế thì phương thức bán hàng đa cấp cũng bắt đầu

được du nhập vào Việt Nam. Sau đó hoạt động kinh doanh này trở nên phổ biến, ngày càng phát sinh nhiều quan hệ phức tạp, hơn thế nữa các hình thức biến tướng, làm sai lệch đi bản chất tốt đẹp của phương thức bán hàng đa cấp xuất hiện ngày một nhiều. Đứng trước yêu cầu bức thiết đó, Đảng và Nhà nước ta đã ban hành một hệ thống pháp lý cơ bản hoàn chỉnh nhằm đưa hoạt động bán hàng đa cấp đi đúng hướng đồng thời kiểm soát được hành vi bán hàng đa cấp bất chính. Do vậy đây cũng được xem là một trong các yếu tố quan trọng chi phối đến pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.

## **TIỂU KẾT CHƯƠNG 1**

Như vậy, chúng ta đã có cái nhìn khá toàn diện đối với pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp. Việc tăng cường sự quản lý của nhà nước đối với hoạt động này và quy định pháp luật về giao kết và thực hiện hợp đồng đã trở thành công cụ hữu hiệu điều chỉnh quan hệ bán hàng đa cấp. Nhằm kiểm soát hoạt động đa cấp, hạn chế được những rủi ro đang tồn tại. Nhưng về cơ bản vẫn còn nhiều vấn đề đặt ra do sự chuyển dịch tiêu cực và sự tinh vi trong các giai đoạn giao kết, đang xâm hại đến lợi ích của bên tham gia hợp đồng bán hàng hóa. Để làm sáng tỏ sự chuyển dịch tiêu cực và sự biến tướng của hoạt động kinh doanh đa cấp. Nhóm nghiên cứu sẽ tìm hiểu ở chương tiếp theo. Cho thấy được thực trạng đáng báo động hiện nay mặc dù đã có sự tăng cường quản lý của các cơ quan nhà nước.



## **CHƯƠNG 2**

### **THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT, THỰC TIỄN THỰC THI PHÁP LUẬT VỀ PHÒNG TRÁNH RỦI RO TRONG GIAO KẾT VÀ THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG BÁN HÀNG ĐA CẤP**

#### **2.1. Thực trạng quy định pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp**

Từ khi xuất hiện, trải qua bao thăng trầm, thậm chí là bị coi như một phương thức kinh doanh bất chính, đến nay BHĐC đã được công nhận rộng rãi và vô cùng phát triển, vai trò quan trọng của mô hình BHĐC trong nền kinh tế toàn cầu đã được thừa nhận rộng rãi.

Trong nền kinh tế thị trường, do nhu cầu của việc trao đổi hàng hóa dịch vụ, các hoạt động trung gian thương mại đã xuất hiện, bao gồm đại diện, đại lý, môi giới và ủy thác mua bán hàng hóa. Có thể thấy bóng dáng của hoạt động BHĐC trong từng hình thức trung gian thương mại kể trên. Cụ thể, BHĐC mang đặc tính của hình thức đại diện ở việc người tham gia hoạt động BHĐC thay mặt cho doanh nghiệp thực hiện việc mua hoặc bán hàng hóa hoặc cung ứng dịch vụ và được hưởng thù lao. Bên cạnh đó, những người tham gia BHĐC đóng vai trò là trung gian cho các bên mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ (doanh nghiệp và người tiêu dùng) và được hưởng thù lao khi hoàn thành công việc, đó chính là đặc điểm

của hình thức môi giới. Các doanh nghiệp và người tham gia BHĐC ký kết hợp đồng thỏa thuận việc người tham gia bán hàng hóa cho doanh nghiệp và hưởng thù lao, đây chính là đặc điểm của hình thức đại lý. Cuối cùng, những NPP thực hiện các hoạt động tiếp thị bán hàng hóa vì lợi ích của doanh nghiệp nhưng lại được toàn quyền quyết định việc mua bán với người tiêu dùng, tức là nhân danh chính mình để giao dịch với khách hàng, đây là đặc điểm của hình thức ủy thác thương mại. Như vậy, hoạt động BHĐC không phải là hình thức trung gian thương mại nhưng lại mang đặc điểm của cả bốn hình thức trung gian, chính vì vậy việc quản lý hoạt động này nói chung và phòng ngừa rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng đa cấp nói riêng đòi hỏi phải có hệ thống pháp luật hoàn chỉnh và chặt chẽ để nó thực sự phát huy hiệu quả trong nền kinh tế.

Bán hàng đa cấp phát triển quá mạnh mẽ, nhiều công ty lừa đảo núp bóng kinh doanh đa cấp và một bộ phận không nhỏ NPP đa cấp thực hiện những hành vi sai trái đã làm cho dư luận bắt đầu lên tiếng phản đối kinh doanh đa cấp. Các phương tiện thông tin đại chúng liên tục phản ánh các hành vi lừa đảo, BHĐC bất chính của doanh nghiệp BHĐC. Nhiều Đại biểu Quốc hội còn đưa vấn đề BHĐC bất chính ra chất vấn cơ quan quản lý nhà nước trước Quốc hội. Một số ý kiến còn cho rằng nên cấm hoàn toàn hoạt động BHĐC tại Việt Nam. Thực tế trên đòi hỏi cần phải hoàn thiện hệ thống pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp tạo nền tảng cho công tác quản lý hoạt động bán hàng đa cấp- qua đó giúp các chủ thể tham gia hợp đồng bán hàng đa cấp hiểu và nắm vững hệ thống pháp luật về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, 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 chân chính và góp phần thúc đẩy sự phát triển mạnh hơn và rộng hơn của phương thức kinh doanh này.

### ***2.1.1. Phòng tránh rủi ro thông qua quy định bản chất của hợp đồng bán hàng đa cấp***

Quan hệ bán hàng đa cấp giữa doanh nghiệp bán hàng đa cấp với người tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp được xác lập và thực hiện thông qua hình thức

pháp lý là hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp. Theo quy định tại khoản 4 Điều 3 Nghị định số 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp thì: “Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp là thỏa thuận bằng văn bản về việc tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp giữa cá nhân và doanh nghiệp bán hàng đa cấp”. Với tư cách là hình thức pháp lý của quan hệ bán hàng đa cấp, hợp đồng bán hàng đa cấp có các dấu hiệu pháp lý sau đây:

*Thứ nhất, về chủ thể tham gia hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp:* Trong quan hệ bán hàng đa cấp, tồn tại hai chủ thể quan trọng đó là doanh nghiệp bán hàng đa cấp và người tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp. Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp chính là sự thỏa thuận của hai chủ thể này về nội dung của quan hệ bán hàng đa cấp.

Nghị định 40/2018/NĐ-CP được Chính phủ ban hành để thay thế cho Nghị định 42/2014/NĐ-CP đã có những điểm mới đáng chú ý về điều kiện đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp. Bên cạnh việc yêu cầu doanh nghiệp kinh doanh đa cấp phải có quy tắc hoạt động, chương trình trả lương, chương trình đào tạo cơ bản không trái quy định của pháp luật thì Nghị định 40 đã tiến một bước trong việc minh bạch hóa hoạt động kinh doanh đa cấp, tạo cơ sở thuận lợi cho hoạt động quản lý của Nhà nước khi siết chặt hơn điều kiện đăng ký hoạt động đối với tổ chức tham gia bán hàng đa cấp thông qua việc ghi nhận bổ sung các điều kiện mới::

*Một là,* tổ chức tham gia bán hàng đa cấp chưa từng bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp;

*Hai là,* mức ký quỹ tối thiểu là 10 tỷ đồng (theo quy định tại Nghị định 42/2014/NĐ-CP là 05 tỷ);

*Ba là,* có mẫu hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

*Bốn là,* có hệ thống thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp, trang thông tin điện tử để cung cấp thông tin về doanh nghiệp và hoạt động bán hàng đa cấp của doanh nghiệp;

Năm là, có hệ thống thông tin liên lạc để tiếp nhận, giải quyết thắc mắc, khiếu nại của của người tham gia bán hàng đa cấp.

Nghị định 40/2018/NĐ-CP cũng bổ sung thêm các trường hợp cấm tham gia bán hàng đa cấp nhằm siết chặt hơn nữa trong công tác quản lý như cán bộ, công chức theo quy định của pháp luật về cán bộ, công chức; 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 40 mà chưa hết thời hạn được coi là chưa bị xử lý hành chính...

Bên cạnh những điểm mới các quy định này vẫn còn tồn tại một số bất cập. Điển hình là pháp luật hiện hành không yêu cầu doanh nghiệp bán hàng đa cấp phải có trụ sở, chi nhánh, văn phòng đại diện hoặc cơ sở kinh doanh tại địa phương. Mẫu thông báo tiếp nhận doanh nghiệp bán hàng đa cấp được thống nhất từ Trung ương, trong đó không có quy định rõ doanh nghiệp phải ghi địa chỉ hoạt động cụ thể, thế nên nhiều doanh nghiệp “cố tình” bỏ trống mục này, thậm chí phần ghi “người liên hệ tại địa phương” cũng bị để trống. Điều này gây ra rất nhiều khó khăn cho công tác quản lý, kiểm tra, giám sát của lực lượng chức năng. Tuy nhiên, người đứng đầu Bộ Công thương cũng cho biết, thực tế cho thấy có một nghịch lý là nếu yêu cầu doanh nghiệp hoạt động ở địa phương nào cũng phải lập chi nhánh, văn phòng đại diện ở địa phương đó thì vô tình lại tạo ra rào cản đối với các doanh nghiệp, làm gia tăng nhiều lần chi phí tuân thủ pháp luật, đi ngược với chủ trương xây dựng pháp luật trong giai đoạn hiện nay.<sup>5</sup>

Ngoài ra, một số điểm lưu ý về điều kiện để được cấp giấy đăng ký là: Vốn pháp định 10 tỷ, ký quỹ 5% vốn điều lệ nhưng không thấp hơn 10 tỷ đồng. Rà soát quy định pháp luật Việt Nam hiện tại, một số ngành nghề yêu cầu vốn pháp định bao gồm: kinh doanh bất động sản (20 tỷ đồng), dịch vụ đòi nợ (2 tỷ đồng), kinh doanh bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm sức khỏe (600 tỉ đồng)...

Qua đó, có thể thấy ngành nghề là điều kiện cho việc đặt ra vốn pháp định. Tuy nhiên, BHDC không được coi là ngành nghề mà là phương thức kinh doanh

---

<sup>5</sup> <http://thoibaotaichinhvietnam.vn/pages/kinh-doanh/2019-11-17/can-nhanh-chong-hoan-thien-bo-loc-cho-hoat-dong-kinh-doanh-da-cap-79065.aspx>

nên cần có sự đánh giá một cách nghiêm túc khi đặt ra quy định này; Quy định về ký quỹ trước đây đã được ghi nhận trong Nghị định 42. Tuy nhiên, quy định trong Nghị định 40/2018/NĐ-CP đã có điều chỉnh về mức tối thiểu của khoản tiền ký quỹ tăng từ 5 tỷ lên 10 tỷ đồng. Quy định bắt buộc doanh nghiệp thực hiện ký quỹ được đưa ra nhằm bảo vệ lợi ích của những người tham gia vào mạng lưới BHĐC. Khi có thông báo ngừng hoạt động BHĐC, doanh nghiệp BHĐC được sử dụng tiền ký quỹ để chi trả tiền hoa hồng, tiền thưởng hoặc tiền mua lại hàng hóa từ người tham gia. Thế nhưng, ngay cả quy định có vẻ hợp lý này trong thực tế lại gần như chỉ mang tính hình thức. Số tiền ký quỹ nêu trên tuy là cần thiết nhưng lại không có hiệu quả kinh tế vì phải đưa vào Ngân hàng một số tiền lớn mà không sinh lãi. Hơn nữa, pháp luật không quy định và không thể quy định khoản tiền ký quỹ phải thuộc sở hữu của doanh nghiệp. Do đó, doanh nghiệp có thể dùng khoản vay nào đó để ký quỹ vào ngân hàng theo đúng quy định của pháp luật. Trong trường hợp này, doanh nghiệp phải chịu những khoản trách nhiệm phát sinh từ số tiền vay để ký quỹ. Khi đó, phần tài chính còn lại của doanh nghiệp sẽ gánh thêm phần trách nhiệm phát sinh từ khoản tiền ký quỹ đang bị đóng băng chờ ngày thực thi sứ mệnh mà pháp luật đã trao phó.<sup>6</sup>

*Thứ hai, về mục đích của chủ thể tham gia ký kết hợp đồng đều là mục đích tìm kiếm lợi nhuận.* Doanh nghiệp bán hàng thông qua mạng lưới những người tham gia ở nhiều cấp, nhiều nhánh khác nhau, trong đó người tham gia sẽ nhận được tiền hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác từ kết quả bán hàng của mình và của những người tham gia khác trong mạng lưới do họ tổ chức ra. Đây chính là động lực mạnh mẽ nhất thúc đẩy và thu hút mọi người tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp. Dù là BHĐC bất chính hay chân chính thì mục đích này đều giống nhau, chỉ khác là BHĐC chân chính thu lợi nhuận từ việc bán lẻ cho người tiêu dùng, việc tuyển người cũng chỉ nhằm mục đích đào tạo họ thành những phân

---

<sup>6</sup> [file:///C:/Users/win%2010/Desktop/\[123doc\]%20-%20phap-luat-ve-kiem-soat-ban-hang-da-cap-o-viet-nam.pdf](file:///C:/Users/win%2010/Desktop/[123doc]%20-%20phap-luat-ve-kiem-soat-ban-hang-da-cap-o-viet-nam.pdf)  
trang 64

phối viên có khả năng tổ chức bán lẻ sản phẩm cho người tiêu dùng còn BHĐC bất chính thì tập trung chủ yếu vào việc lôi kéo, dụ dỗ người tham gia.

*Thứ ba, về đối tượng của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp:*

Khoản 1 Điều 4 Nghị định 40/2018/NĐ-CP xác định đối tượng áp dụng của hoạt động BHĐC là hàng hóa mà không đặt ra đối với thị trường dịch vụ. Có thể do tính chất vô hình của dịch vụ, nên hoạt động của khu vực thị trường này còn rất nhiều vấn đề bỏ ngỏ, đang được các nhà hoạch định chính sách, các nhà lập pháp nghiên cứu. Bên cạnh đó, một khi bán hàng đa cấp được hiểu như phương thức tiếp thị để tiêu thụ, thì đương nhiên, hoạt động tiếp thị để cung ứng trong thị trường dịch vụ sẽ không thể là bán hàng đa cấp.

*Thứ tư, về hình thức của hợp đồng bán hàng đa cấp:* Hình thức của hợp đồng là phương tiện để ghi nhận kết quả mà các bên đã thỏa thuận với nhau. Phương tiện này có thể bằng lời nói, bằng văn bản hoặc bằng hành vi cụ thể. Tuy nhiên với tính chất phức tạp của quan hệ bán hàng đa cấp, khả năng phát sinh tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng này là rất lớn nên hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp luôn phải được thể hiện dưới những hình thức đảm bảo rõ ràng nhất là bằng văn bản để giúp cho quá trình thực hiện cũng như giải quyết tranh chấp trở nên thuận lợi hơn. Tính phổ biến, khả năng lan rộng của mạng tiếp thị đa cấp và cách thức tiêu thụ hàng hóa đặc thù của phương thức này đã đặt ra cho pháp luật nhiều vấn đề phải giải quyết để vừa có thể tôn trọng quyền tự do kinh doanh của doanh nghiệp mà vẫn đảm bảo trật tự thị trường, bảo vệ lợi ích chính đáng cho các chủ thể. Có thể thấy, pháp luật hiện hành đã tạo được cơ sở pháp lý vững chắc giám sát tính hợp pháp của mạng lưới bán hàng đa cấp bằng việc quy định hình thức duy nhất của hợp đồng BHĐC là bằng văn bản.

*Thứ năm, về nội dung cơ bản của hợp đồng bán hàng đa cấp:* là các điều khoản mà các bên thỏa thuận với nhau, thể hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ bán hàng đa cấp. Nghị định 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động bán hàng theo phương thức đã cấp đã có những điểm mới so với nghị định cũ như bổ sung thêm quy định về việc mua lại hàng hóa; quy định thanh toán bằng hình

thức chuyển khoản qua ngân hàng đối với tiền hoa hồng và tiền thưởng; quyền và nghĩa vụ của các bên, đảm bảo tuân thủ các quy định của Nghị định này và pháp luật có liên quan. Các quy định này tạo cơ sở pháp lý trong việc xây dựng nội dung của hợp đồng bán hàng đa cấp được minh bạch, chặt chẽ hơn.

Tuy nhiên, Nghị định 40 lại chưa có điều khoản quy định rõ về nguồn gốc, chủng loại, chất lượng, giá cả, công dụng và cách thức sử dụng của hàng hóa được bán, giá bán lại hàng hóa mà mới chỉ có quy định nội dung cơ bản về thông tin của hàng hóa kinh doanh đa cấp một cách chung chung. Đây là điều khoản quan trọng cần đưa vào nội dung cơ bản của hợp đồng bán hàng đa cấp khi mà thực tiễn các sản phẩm mà các doanh nghiệp BHĐC ở Việt Nam phân phối chủ yếu là có xuất xứ từ các nước như Hoa Kỳ, Anh, Pháp, Hàn Quốc... Những sản phẩm này người tiêu dùng Việt Nam hầu như chưa từng biết đến, cho nên nhiều doanh nghiệp đã lợi dụng việc thiếu thông tin về sản phẩm để quảng cáo sai sự thật về tính năng, công dụng, chất lượng... của sản phẩm.

Ngoài ra, một nội dung rất quan trọng cần được quy định trong những nội dung cơ bản của hợp đồng BHĐC là cách thức tính tiền hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác mà người tham gia được nhận từ việc tiếp thị bán hàng của mình và của người tham gia cấp dưới trong mạng lưới do mình tổ chức được doanh nghiệp đa cấp chấp nhận. Bởi lẽ, thông qua nội dung này có thể nhận diện được đâu là doanh nghiệp bán hàng đa cấp bất chính. Thực tiễn cho thấy chính sách trả tiền hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác cho người tham gia của các doanh nghiệp BHĐC bất chính thường có những đặc điểm sau:

Tiền hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế mà người tham gia nhận được chỉ từ hoặc chủ yếu từ việc giới thiệu, dụ dỗ người khác tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp (người vào sau), chứ không dựa trên kết quả bán hàng hóa trên thị trường. Muốn tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp, người tham gia phải có một khoản tiền đầu tư nhất định, doanh nghiệp BHĐC đã lấy khoản tiền đầu tư này để trả tiền hoa hồng, tiền thưởng cho người vào trước. Để được hưởng tiền hoa hồng, tiền thưởng người tham gia BHĐC (người vào trước) không phải làm

gì ngoài việc lôi kéo, dụ dỗ người khác tham gia. Điều này khiến cho người vào trước chỉ quan tâm đến việc mở rộng mạng lưới bán hàng của mình mà không quan tâm đến việc bán sản phẩm.

Người vào trước luôn được hưởng lợi (dù là chân chính) nhưng đại đa số người vào sau có nguy cơ phải đối mặt với rủi ro mất một khoản đầu tư mà họ đã bỏ ra để tham gia vào mạng lưới BHĐC. Người vào sau phải cố gắng lôi kéo người khác tham gia vào mạng lưới bán hàng để họ nhanh chóng trở thành cấp trên và để thu hồi số tiền đầu tư đồng thời được hưởng lợi do doanh nghiệp trả tiền hoa hồng, tiền thưởng. Ngay cả khi người vào sau nhận thức được đây là phương thức bán hàng bất chính, họ vẫn phải cố gắng lôi kéo người khác tham gia vào mạng lưới BHĐC để thu hồi được khoản tiền đã đầu tư trước đó.

Trong quá trình giao kết hợp đồng các bên không bị giới hạn bởi các nội dung cơ bản của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp mẫu đó nhưng trên thực tế nội dung của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp càng chi tiết bao nhiêu thì việc thực hiện hợp đồng càng dễ dàng và thuận lợi bấy nhiêu.

Việc xác định những nội dung bắt buộc các bên phải thỏa thuận với nhau trong quá trình giao kết hợp đồng có vai trò rất lớn trong phòng tránh rủi ro khi giao kết hợp đồng bán hàng đa cấp.

Qua việc phân tích trên có thể thấy bản chất pháp lý của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp mang bản chất pháp lý của hợp đồng thương mại. Bên cạnh những đặc điểm chung của hợp đồng trong thương mại, hợp đồng này còn có những đặc điểm đặc thù về chủ thể, hình thức, nội dung, đối tượng của hợp đồng. Việc xác định các nội dung bắt buộc các bên phải thỏa thuận với nhau trong quá trình giao kết hợp đồng có vai trò rất lớn trong phòng tránh rủi ro khi giao kết hợp đồng bán hàng đa cấp.

### ***2.1.2. Phòng tránh rủi ro thông qua quy định quyền và nghĩa vụ của những người tham gia hợp đồng bán hàng đa cấp***

Người tham gia bán hàng đa cấp là cá nhân giao kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với doanh nghiệp bán hàng đa cấp. Pháp luật về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp quy định tương đối chi tiết quyền và nghĩa vụ của chủ thể là



người tham gia hợp đồng bán hàng đa cấp qua các điều khoản quy định về chấm dứt hợp đồng BHĐC (Điều 30 Nghị Định 40/2018/NĐ-CP), đào tạo cơ bản cho người tham gia bán hàng đa cấp (Điều 32 Nghị Định 40/2018/NĐ-CP), trách nhiệm của người tham gia hợp đồng bán hàng đa cấp (Điều 41 Nghị Định 40/2018/NĐ-CP)... Một điểm mới đáng chú ý của Nghị định 40 là quy định về quyền nhận, gửi, trả lại hàng hóa của người tham gia bán hàng đa cấp. Bên cạnh đó, vẫn còn tồn tại một số bất cập sau:

*Thứ nhất, chưa có quy định rõ ràng về nghĩa vụ của người tham gia khi chấm dứt hợp đồng.* Pháp luật hiện hành mới chỉ quy định quyền chấm dứt hợp đồng tham gia BHĐC của người tham gia, sau khi chấm dứt hợp đồng, người tham gia BHĐC có quyền được nhận các khoản tiền, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác trong quá trình tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp của doanh nghiệp mà chưa quy định các nghĩa vụ phát sinh khi chấm dứt hợp đồng của người tham gia. Các nghĩa vụ của người tham gia như hoàn trả xác nhận hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản về bán hàng đa cấp, Thẻ thành viên các tài sản của doanh nghiệp BHĐC (nếu có), các khoản nợ của người tham gia đối với doanh nghiệp BHĐC (nếu có)... Việc quy định các nghĩa vụ này có ý nghĩa quan trọng để phòng tránh rủi ro nếu hợp đồng không thỏa thuận hoặc thỏa thuận không rõ ràng.

*Thứ hai, quy định về hợp đồng mẫu vẫn chưa chặt chẽ.* Trên thực tế mẫu hợp đồng nhà phân phối do bên doanh nghiệp bán hàng đa cấp soạn thảo, mà theo đó, có nhiều nội dung không rõ ràng, bất lợi đối với người tham gia bán hàng đa cấp, nhưng không phải bất kỳ ai trong số những người tham gia ký kết hợp đồng nhà phân phối với doanh nghiệp bán hàng đa cấp cũng dễ dàng nhận ra, điều này tiềm ẩn nhiều nguy cơ gây thiệt hại cho người tham gia ký kết hợp đồng. Rà soát các quy định của pháp luật hiện hành thì chưa có quy định cụ thể về đăng ký hợp đồng mẫu cũng doanh nghiệp cũng như trách phê duyệt hợp đồng mẫu này thuộc về cơ quan quản lý nào.

### ***2.1.3. Phòng tránh rủi ro thông qua quy định quyền và nghĩa vụ của chủ thể kinh doanh bán hàng đa cấp***

Doanh nghiệp kinh doanh đa cấp là chủ thể quan trọng trong hợp đồng tham gia kinh doanh đa cấp. Chủ thể này là doanh nghiệp đã được cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp giấy đăng ký tổ chức bán hàng đa cấp khi đáp ứng đủ các điều kiện theo quy định của pháp luật. Về nguyên tắc, quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng do các bên tự thỏa thuận và thỏa thuận này sẽ trở thành “luật” của các bên nếu chúng không vi phạm điều cấm của pháp luật, không trái đạo đức xã hội. Tuy nhiên, các bên trong hợp đồng không chỉ chịu sự ràng buộc với nhau bởi những quyền và nghĩa vụ đã thỏa thuận trong hợp đồng mà còn phải tuân thủ các quy định của pháp luật về bán hàng đa cấp. Các quy định này còn bộc lộ một số bất cập sau:

*Một là, chưa có quy định về quyền thẩm định và xem xét việc chấp nhận hay từ chối ký hợp đồng với người dự định tham gia BHĐC của doanh nghiệp.* Việc quy định quyền này của doanh nghiệp kinh doanh đa cấp giúp các doanh nghiệp BHĐC có thể kiểm soát tốt hơn mạng lưới người tham gia đa cấp, phát hiện và xử lý kịp thời các trường hợp người tham BHĐC có hành vi vi phạm pháp luật về kinh doanh đa cấp cũng như làm ảnh hưởng xấu, làm thiệt hại đến lợi ích, hình ảnh, uy tín của doanh nghiệp.

*Hai là, không quy định về thời hạn báo trước đối với trường hợp doanh nghiệp kinh doanh đa cấp chấm dứt hợp đồng với người tham gia bán hàng đa cấp.* Nếu như ở Nghị định 42/2014/NĐ-CP có quy định doanh nghiệp bán hàng đa cấp khi chấm dứt hợp đồng với người tham gia BHĐC cần thông báo bằng văn bản trước tối thiểu 10 ngày làm việc thì Nghị định 40/2018/NĐ-CP lại bỏ sót điều khoản này. Việc quy định về thời hạn báo trước có ý nghĩa quan trọng đối với phòng tránh rủi ro cho người tham gia BHĐC khi rơi vào các trường hợp bị đơn phương chấm dứt hợp đồng trái pháp luật.

*Ba là, nghĩa vụ trong việc ký quỹ của doanh nghiệp bán hàng đa cấp.* Đây là khoản tiền đảm bảo việc thực hiện các nghĩa vụ của doanh nghiệp bán hàng đa

cấp đối với người tham gia bán hàng đa cấp và Nhà nước khi thuộc vào các trường hợp pháp luật quy định tiền ký quỹ được sử dụng. Doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm mở tài khoản ký quỹ và ký quỹ một khoản tiền tương đương 5% vốn điều lệ nhưng không thấp hơn 10 tỷ đồng (mười tỷ đồng) tại một ngân hàng thương mại hoặc chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam. Khoản tiền ký quỹ này bị đóng băng tại ngân hàng không tạo ra lợi nhuận (trừ lãi suất ngân hàng). Việc này sẽ tạo nên gánh nặng tài chính cho các doanh nghiệp BHĐC cũng như lãng phí nguồn vốn. Việc ký quỹ này với doanh nghiệp nước ngoài BHĐC tại Việt Nam là chuyện không quá khó khăn bởi họ có tiềm lực tài chính lớn, nhưng lại gây khó đối với doanh nghiệp trong nước.

*Thứ tư, bất cập khi không có quy định về điều chỉnh hoạt động chuyển giao mạng lưới giữa các doanh nghiệp BHĐC trên thực tế.* Hoạt động tiếp thị của mạng lưới người tham gia đóng vai trò quyết định đối với thành công của doanh nghiệp BHĐC. Vì vậy, xuất hiện cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp BHĐC thông qua lôi kéo mạng lưới người tham gia của doanh nghiệp khác, đặc biệt là lôi kéo các NPP cấp cao để họ kéo toàn bộ hệ thống sang doanh nghiệp của mình. Hoạt động này gây mất ổn định trong hoạt động kinh doanh của ngành, không đảm bảo quyền lợi của những người tham gia cấp dưới, đồng thời cũng không phù hợp với nguyên tắc tổ chức mạng lưới BHĐC theo quy định của pháp luật (khi tham gia mạng lưới mới, những người tham gia coi như bình đẳng, không còn giữ cấp bậc). Tuy nhiên, pháp luật lại chưa có quy định điều chỉnh hoạt động chuyển giao mạng lưới giữa các doanh nghiệp BHĐC trên thực tế.

#### ***2.1.4. Phòng tránh rủi ro thông qua quy định các chế tài xử lý đối với hành vi bán hàng đa cấp bất chính***

Theo khoa học pháp lý thì chế tài là một bộ phận cấu thành của vi phạm pháp luật, xác định các hình thức trách nhiệm pháp lý khi có các hành vi trái ngược với các quy tắc xử sự đã được ghi trong phần giả định và quy định.

Căn cứ vào khái niệm trên thì có thể hiểu chế tài xử lý đối với hành vi bán hàng đa cấp bất chính là những hình thức trách nhiệm pháp lý được Nhà nước áp

dụng đối với các chủ thể có hành vi kinh doanh đa cấp bất chính, buộc các chủ thể đó phải gánh chịu các hậu quả bất lợi do đã có hành vi kinh doanh đa cấp bất chính gây thiệt hại cho các chủ thể kinh doanh, cho người tiêu dùng hoặc cho các chủ thể khác.

Xuất phát từ bản chất của bán hàng đa cấp là một hành vi thương mại đặc thù. Quan hệ đó không phải là quan hệ cạnh tranh hay tiêu dùng thông thường mà là quan hệ hợp đồng vì mục tiêu lợi nhuận, rất gần với hợp đồng hợp tác kinh doanh hay hợp đồng đại lý mà luật Thương mại điều chỉnh. Đồng thời các quy định chống bán hàng đa cấp bất chính chủ yếu nhằm bảo vệ những người tham gia bán hàng đa cấp, tránh khỏi sự lừa đảo của các doanh nghiệp kinh doanh dưới dạng này. Do vậy, nhằm quy định điều chỉnh phù hợp với bản chất hành vi bán hàng đa cấp bất chính, đảm bảo tính thống nhất của hệ thống pháp luật, hành vi bán hàng đa cấp bất chính đã được quy định trong một số luật khác và thực hiện theo pháp luật từng ngành, Luật Cạnh tranh 2018 đã bãi bỏ quy định về bán hàng đa cấp bất chính.

Ngày 08 tháng 10 năm 2018 Nghị định 141/2018/NĐ-CP được ban hành sửa đổi, bổ sung một số điều của các Nghị định quy định xử lý vi phạm pháp luật trong hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp.

Có thể thấy, Nghị định 141/2018/NĐ-CP được ban hành đã khắc phục được bất cập về quy định xử phạt vi phạm hành chính đối với hành vi vi phạm về bán hàng đa cấp khi mà trước đây có tới hai Nghị định chứa đựng nội dung này được áp dụng cùng lúc là Nghị định 71/2014/NĐ-CP ngày 21/7/2014 của Chính phủ quy định chi tiết Luật Cạnh tranh về xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực cạnh tranh và Nghị định số 124/2015/NĐ-CP ngày 19/11/2015 ngày 15/11/2013 của Chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 185/2013/NĐ-CP ngày 15/11/2013 của Chính phủ, quy định xử phạt vi phạm hành chính trong hoạt động thương mại, sản xuất, buôn bán hàng giả, hàng cấm và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng. Trong đó Nghị định 71/2014/NĐ-CP quy định về xử phạt đối với doanh nghiệp, cá nhân, tổ chức có hành vi vi phạm pháp luật trong hoạt

động bán hàng đa cấp; còn Nghị định 124/2015/NĐ-CP lại quy định chế tài xử phạt đối với người tham gia bán hàng đa cấp bất chính. Như vậy, với một lĩnh vực vi phạm mà có hai cơ sở pháp lý đang được áp dụng để giải quyết, như vậy sẽ làm quá trình xử lý vụ việc vi phạm thêm phức tạp và dễ nhầm lẫn hơn. Nghị định 141/2018/NĐ-CP được ban hành đã khắc phục được bất cập này.

Chế tài dân sự cũng được áp dụng trong việc xử lý vi phạm đối với doanh nghiệp bán hàng đa cấp và người tham gia hợp đồng bán hàng đa cấp theo khoản 2 Điều 57 Nghị định số 40/2018/NĐ-CP: “Doanh nghiệp bán hàng đa cấp, người tham gia bán hàng đa cấp vi phạm quy định của Nghị định này gây thiệt hại cho tổ chức, cá nhân khác phải bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật”. Cụ thể sẽ được thực hiện theo các quy định tại Chương XX Bộ luật Dân sự 2015 về Trách nhiệm bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng.

Ngoài ra, để điều chỉnh theo hướng quản lý chặt chẽ, hạn chế các nguy cơ và tác động tiêu cực đến đời sống kinh tế xã hội của hoạt động bán hàng đa cấp Quốc hội đã bổ sung tội danh mới để xử lý tội phạm trong hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp vào Bộ luật hình sự năm 2015.

Tuy nhiên các quy định về chế tài xử lý đối với hành vi bán hàng đa cấp vẫn còn bộc lộ một số bất cập, cụ thể:

*Thứ nhất, đối với hành vi vi phạm về BHĐC vẫn chưa được quy định một cách cụ thể và có hệ thống trong các văn bản pháp luật.* Dường như, pháp luật chỉ quan tâm chú trọng tới hành vi BHĐC bất chính mà lơ là quy định về các hành vi vi phạm pháp luật BHĐC khác. Có thể thấy, hành vi BHĐC bất chính có nhiều điểm tương đồng với hành vi vi phạm pháp luật về BHĐC. Có thể nói hành vi BHĐC bất chính là những biểu hiện của hành vi vi phạm pháp luật BHĐC. Bởi lẽ, các dấu hiệu BHĐC bất chính đều là những hành vi bị cấm trong pháp luật về BHĐC. Khi doanh nghiệp hay người tham gia vi phạm các quy định này cũng đồng nghĩa với việc họ đã BHĐC bất chính. Tuy nhiên, phải khẳng định là phạm vi của các hành vi vi phạm pháp luật BHĐC rộng hơn nhiều so với hành vi BHĐC

bất chính. Ví dụ như khi doanh nghiệp vi phạm quy định về ký quỹ hay trách nhiệm báo cáo định kỳ với cơ quan quản lý thì không có nghĩa đó là doanh nghiệp BHĐC bất chính. Do đó, pháp luật cần có những quy định cụ thể và hoàn thiện hơn nữa về các hành vi vi phạm pháp luật BHĐC nói chung cũng như hành vi BHĐC bất chính nói riêng để tránh việc lúng túng trong xử lý các vi phạm trên.

*Thứ hai, bất cập trong quy định về trách nhiệm bồi thường.* Khi bàn về việc xác định trách nhiệm của các chủ thể trong hoạt động BHĐC khi có hành vi vi phạm, quan hệ liên kết và hợp tác cũng như tư cách độc lập giữa doanh nghiệp và người tham gia được coi là quan điểm nền tảng cho việc phân định trách nhiệm của doanh nghiệp và người tham gia về các hành vi vi phạm. Từ đó, doanh nghiệp hoặc cá nhân người tham gia sẽ phải tự mình chịu trách nhiệm trước pháp luật khi có hành vi vi phạm.

Thời gian qua, sự biến tướng, trá hình trong bán hàng đa cấp đã tạo nên cách nhìn chưa toàn diện, đầy đủ, thậm chí đôi khi khá tiêu cực, mất lòng tin của cộng đồng xã hội và đang bị xã hội lên án gay gắt. Theo các chuyên gia kinh tế, việc sửa đổi, bổ sung các quy định đối với xử lý hành vi vi phạm trong kinh doanh đa cấp được kỳ vọng sẽ góp phần hạn chế được những tiêu cực trong lĩnh vực này, tăng tính răn đe và tăng tính hiệu quả trong quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp. Hành vi vi phạm của doanh nghiệp có thể là vi phạm Luật Cạnh tranh hoặc vi phạm pháp luật về quản lý hoạt động BHĐC theo Nghị định 40/2018/NĐ-CP. Còn hành vi vi phạm của người tham gia chỉ có thể là vi phạm pháp luật về quản lý hoạt động đa cấp theo Điều 41 Nghị định 40/2018/NĐ-CP. Tuy nhiên, trong hệ thống các quy định pháp luật chuyên ngành về BHĐC, chỉ có thể tìm ra các quy định về trách nhiệm bồi thường của doanh nghiệp và của người tham gia với người tiêu dùng hoặc người tham gia khác mà không có quy định về trách nhiệm của người tham gia phải bồi thường cho doanh nghiệp BHĐC khi người đó tự mình hoạt động bất chính làm ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp. Trong thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt như hiện nay, uy tín là vấn đề sống còn của các doanh nghiệp. Một doanh nghiệp khi đã bị mất uy tín sẽ không thể

tiếp tục hoạt động và phá sản. Đây là hậu quả rất lớn với doanh nghiệp và thực sự không đáng có chỉ vì một số cá nhân bất chấp quy định của doanh nghiệp đó cũng như quy định pháp luật để mưu lợi cá nhân. Hơn nữa, xét về đặc thù của quan hệ BHĐC, người tham gia BHĐC, đồng thời là người tiêu dùng sản phẩm. Vì vậy, trách nhiệm của người tham gia BHĐC thực chất có hai loại: một là trách nhiệm giữa các cấp bán hàng với nhau và hai là trách nhiệm của những người này với những người tiêu dùng không nằm trong mạng lưới BHĐC. Trách nhiệm bồi thường thiệt hại vì thế có thể là trách nhiệm bồi thường thiệt hại theo hợp đồng và ngoài hợp đồng. Có thể thấy trách nhiệm của người tham gia lúc này là vô cùng phức tạp và rất cần được xem xét kỹ lưỡng.

*Thứ ba, chưa có quy định đối với trách nhiệm của những người tham gia BHĐC trong chuỗi các cấp bán hàng khi có hành vi mang tính hệ thống.* Pháp luật chưa quan tâm đến việc truy cứu trách nhiệm của những người tham gia trong chuỗi các cấp bán hàng khi có hành vi vi phạm mang tính hệ thống. Cơ chế hoạt động của mạng lưới BHĐC có đặc thù là những người tham gia ở các cấp khác nhau có mối liên hệ về tổ chức, hoạt động và lợi ích với nhau. Theo đó, người tham gia ở cấp trên có vai trò tổ chức, điều hành hoạt động và được hưởng hoa hồng, tiền thưởng... từ kết quả bán hàng của những người trong mạng lưới cấp dưới. Mặc dù người tham gia luôn có vị trí độc lập trước doanh nghiệp và người tham gia khác khi tiến hành các hoạt động tiếp thị và bán lẻ hàng hóa, song thực chất sự liên kết nói trên đã tạo ra khả năng phối hợp hoạt động và chia sẻ lợi ích giữa các cấp bán hàng. Trên cơ sở đó, có thể xuất hiện hành vi vi phạm có tính hệ thống của cả mạng lưới bán hàng. Khi đó, với cách thức truy cứu trách nhiệm độc lập cho từng người tham gia mà pháp luật Việt Nam đang sử dụng dường như không hiệu quả bởi không thể xác định được mức độ vi phạm của từng người. Vì thế, pháp luật nên xem xét đến khả năng truy cứu trách nhiệm liên đới của những người tham gia của một chuỗi đa cấp trong mạng lưới bán hàng khi có những hành vi vi phạm nói trên.

### ***2.1.5. Phòng tránh rủi ro thông qua quy định trách nhiệm của cơ quan quản lý nhà nước về hoạt động bán hàng đa cấp.***

Nghị định số 40/2018/NĐ-CP chính thức thiết lập một cơ chế quản lý chặt chẽ đối với hoạt động bán hàng đa cấp từ trung ương đến địa phương, sự phối hợp giữa các bộ, cơ quan ngang bộ trong việc quản lý hoạt động kinh doanh bán hàng theo phương thức đa cấp với sự tham gia của Bộ Công Thương; các bộ, cơ quan ngang bộ và Ủy ban nhân dân các tỉnh (thông qua các Sở Công Thương).

Bộ Công Thương là cơ quan chịu trách nhiệm trước Chính phủ thực hiện chức năng quản lý nhà nước đối với hoạt động bán hàng đa cấp trong phạm vi cả nước. Hay có thể nói Bộ Công Thương là cơ quan quản lý cao nhất trong lĩnh vực bán hàng đa cấp trong bộ máy nhà nước.

So sánh quy định tại Nghị định 40/2018/NĐ-CP với quy định tại Nghị định 42/2014/NĐ-CP về trách nhiệm của Bộ Công Thương thì Bộ Công Thương, cụ thể là Cục Quản lý Cạnh tranh là cơ quan có thẩm quyền quản lý hoạt động kinh doanh đa cấp trong cả nước. Cục này cũng có thẩm quyền kiểm tra, xử lý vi phạm hành chính đối với các hành vi vi phạm trong lĩnh vực này. Việc cấp phép, kiểm tra, giám sát và xử lý các hành vi vi phạm liên quan đến kinh doanh đa cấp trên phạm vi cả nước do một cơ quan duy nhất là Cục Quản lý Cạnh tranh đảm nhiệm. Việc tập trung quản lý hành chính là một biện pháp hiệu quả nhằm hạn chế hiện tượng “lấn hay lạm quyền”. Nghị định số 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp được ban hành đã khắc phục được hạn chế đó.

Một điểm mới khác của Nghị định 40/2018/NĐ-CP là quy định trách nhiệm của các bộ, cơ quan ngang bộ trong việc phối hợp với các cơ quan quản lý ở địa phương và các Bộ, ngành liên quan tăng cường các hoạt động giám sát, kiểm tra, xử lý vi phạm trên từng địa bàn, hạn chế tối đa môi trường hoạt động của các đối tượng kinh doanh đa cấp bất chính, trái phép.

Trên thực tế, các mô hình kinh doanh đa cấp có xu hướng dịch chuyển từ các thành phố lớn về các vùng nông thôn hẻo lánh, nơi mà thông tin và nhận thức của



người tiêu dùng còn hạn chế. Trong khi đó, vấn đề phối hợp giữa các cơ quan quản lý vẫn chưa cụ thể rõ ràng. Đơn cử là chưa có cơ chế để cơ quan quản lý, cơ quan tư pháp liên quan có thể hỗ trợ thu hồi được khoản tiền mà những người tham gia vào hệ thống kinh doanh đa cấp trái phép đã mất chẳng hạn. Bên cạnh đó, pháp luật hiện hành mới chỉ quy định về trách nhiệm của cơ quan quản lý nhà nước, về xử phạt vi phạm, thẩm quyền và trình tự xử phạt... mà lại thiếu những nội dung quy định cụ thể trong hoạt động kiểm tra, giám sát hoạt động bán hàng đa cấp của cơ quan quản lý nhà nước theo thẩm quyền khi tiến hành hoạt động này. Trong khi đó nội dung này lại là một trong những nội dung quan trọng và có ý nghĩa lớn trong việc quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp nói chung và phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng đa cấp nói chung.

Ngoài ra, chưa có cơ chế quản lý mạng lưới BHĐC quốc tế: Cùng với sự phát triển của công nghệ thông tin hiện đại, các hoạt động mua bán, giao dịch trực tuyến diễn ra rất sôi nổi trong đó có các hoạt động BHĐC của các công ty trên thế giới. Việt Nam thừa nhận và cho phép cung cấp qua biên giới theo hình thức bán lẻ đối với sản phẩm phục vụ nhu cầu cá nhân và phần mềm máy tính, bao gồm cả hoạt động của các cá nhân NPP theo phương thức BHĐC [01]. Tuy nhiên, hệ thống pháp luật về quản lý BHĐC hiện nay chưa đáp ứng được cam kết của Việt Nam khi hội nhập. Cụ thể, chúng ta chưa đưa ra được những quy định để điều chỉnh hệ thống của các công ty BHĐC mà không thành lập công ty con tại Việt Nam. Việc này có thể dẫn đến các hoạt động của nó không được quản lý, dẫn đến những khó khăn trong công tác giám sát và điều hành.

## **2.2. Thực tiễn thực thi pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.**

### ***2.2.1. Những kết quả đạt được thời gian qua***

Kể từ khi hàng loạt các văn bản mới được ban hành để thay thế, sửa đổi bổ sung các bất cập trong các văn bản pháp luật cũ chính chính thức có hiệu lực, Bộ Công Thương đã chủ động đẩy mạnh công tác giám sát, kiểm tra hoạt động bán

hàng đa cấp trên toàn quốc nhằm hạn chế các hoạt động bán hàng đa cấp bất chính, đảm bảo môi trường kinh doanh lành mạnh của ngành. Mặt khác, sự phối hợp chặt chẽ giữa các cơ quan nhà nước từ trung ương đến địa phương để tăng cường công tác giám sát, kiểm tra, xử lý các hoạt động vi phạm pháp luật về bán hàng đa cấp tại các địa phương.

Các cơ quan báo chí, truyền thông cũng đã tích cực đưa tin phản ánh về các vi phạm trong hoạt động bán hàng đa cấp và đã có đóng góp to lớn trong việc nâng cao ý thức cảnh giác và nhận thức của người dân trước các hoạt động bán hàng đa cấp bất chính. Theo đó, có thể kể đến một vài kết quả nổi bật sau:

*Một là, bảo đảm cho các doanh nghiệp kinh doanh đa cấp chân chính tiếp tục hoạt động, khai tử nhiều doanh nghiệp kinh doanh đa cấp không phù hợp với quy định của pháp luật.*

Tính đến hết tháng 12 năm 2017, số lượng doanh nghiệp có giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp còn 34 doanh nghiệp (giảm 20% so với đầu năm 2017), trong đó 32 doanh nghiệp đang hoạt động, 02 doanh nghiệp tạm dừng hoạt động. Số lượng doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã giảm 9 doanh nghiệp, trong đó có 2 doanh nghiệp bị thu hồi giấy chứng nhận, 07 doanh nghiệp chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp.

Theo đó, năm 2018 cả nước có 30 doanh nghiệp BHĐC với số lượng người tham gia lên đến hơn 1,2 triệu người, tăng khoảng 43% so với cuối năm 2017 nhưng đến hết tháng 3-2019, cả nước chỉ còn 23 doanh nghiệp hoạt động. Doanh thu BHĐC năm 2018 đạt 10.782 tỷ đồng, tăng 2.700 tỷ đồng so với năm 2017; tổng số hoa hồng và các lợi ích kinh tế khác đạt 3.395 tỷ đồng, chiếm khoảng 34,6% tổng doanh thu; tổng số thuế đã nộp đạt gần 1.365 tỷ đồng<sup>7</sup>.

Trong năm năm 2017, có 05 doanh nghiệp nộp hồ sơ đề nghị cấp Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp nhưng không có doanh nghiệp nào được

---

<sup>7</sup> <https://baogialai.com.vn/channel/8301/201910/pho-bien-phap-luat-ve-quan-ly-hoat-dong-ban-hang-da-cap-5653188/>.

cấp vì không đáp ứng đủ điều kiện. Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng chủ yếu thực hiện thủ tục sửa đổi, bổ sung giấy chứng nhận (cấp xác nhận sửa đổi bổ sung cho 47 hồ sơ, trả lại 09 hồ sơ do hồ sơ không đạt yêu cầu và doanh nghiệp tự rút hồ sơ).

Trong năm 2017, Bộ Công Thương đã cấp 770 Chứng chỉ Đào tạo viên bán hàng đa cấp theo yêu cầu của 22 doanh nghiệp. Đồng thời cũng đã thu hồi 34 Chứng chỉ Đào tạo viên bán hàng đa cấp.<sup>8</sup>

Như vậy, việc số lượng doanh nghiệp gần đây đều giảm mạnh chứng minh được rằng vấn đề quản lý đã siết chặt hơn, một số các doanh nghiệp không phải kinh doanh đa cấp chân chính sẽ khó hoạt động hoặc có hoạt động nhưng lại không đạt được hiệu quả như mong muốn hoặc sẽ bị khai tử nếu bị phát hiện ra vi phạm... Mặc dù số lượng doanh nghiệp kinh doanh đa cấp giảm nhưng số lượng người tham gia kinh doanh đa cấp lại tăng rõ rệt cho thấy sự phát triển của mạng lưới kinh doanh đa cấp, pháp luật về quản lý hoạt động đa cấp đã tạo cơ hội thúc đẩy ngành kinh doanh đa cấp thực chất có điều kiện phát triển. Tuy nhiên, số lượng người tham gia bán hàng đa cấp gia tăng cũng đặt ra vấn đề cần được chú trọng hơn trong công tác quản lý đối với người tham gia bán hàng đa cấp để có thể bảo vệ được quyền và lợi ích hợp pháp của các chủ thể kinh doanh, nhất là chủ thể người tham gia bán hàng đa cấp và chính bản thân khách hàng.

*Hai là, về công tác xử lý vi phạm.*

Trong năm 2017, Cục CT&BVNTD đã xử phạt 10 doanh nghiệp bán hàng đa cấp có hành vi vi phạm pháp luật về bán hàng đa cấp với tổng số tiền phạt 1.888.100.000 đồng, thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp của 02 doanh nghiệp.

---

<sup>8</sup> <https://moit.gov.vn/tin-chi-tiet/-/chi-tiet/bao-cao-hoat-%C4%91ong-ban-hang-%C4%91a-cap-nam-2017-12031-502.html>

Ngoài ra, Cục CT&BVNTD đã kết thúc việc kiểm tra hoạt động bán hàng đa cấp đối với 01 doanh nghiệp và đang tiến hành các thủ tục để xử lý vi phạm của doanh nghiệp này.

Cụ thể, Cục Cảnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng đã trực tiếp tiến hành kiểm tra 4 doanh nghiệp bán hàng đa cấp, thì có 3 doanh nghiệp bị xử phạt số tiền 950 triệu đồng. 3 doanh nghiệp bị xử phạt là Công ty TNHH Nhã Khắc Lâm (30 triệu đồng); Công ty Cổ phần Everrichs (620 triệu đồng), Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Sen Việt Group (300 triệu đồng).

Cũng trong năm 2017, Cục Cảnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng đã điều tra, xử phạt đối với một số doanh nghiệp khác như Thiên Ngọc Minh Uy (140 triệu đồng); Công ty TNHH Herbalife Việt Nam (140 triệu đồng); Công ty Cổ phần Queenet Quốc tế (240 triệu đồng); Công ty TNHH World Việt Nam (80 triệu đồng); Công ty Người lái xe mặt trời (51 triệu đồng); Công ty TNHH Visi Việt Nam (30 triệu đồng).<sup>9</sup>

*Ba là, về công tác xây dựng pháp luật.*

Trong thời gian vừa qua, Bộ Công Thương đã tập trung triển khai công tác xây dựng một số văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến công tác quản lý hoạt động bán hàng đa cấp. Cụ thể:

Ngày 12 tháng 3 năm 2018, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp thay thế Nghị định 42/2014/NĐ-CP. Nghị định số 40/2018/NĐ-CP đã bổ sung thêm thêm nhiều quy định làm tăng tính minh bạch trong hoạt động của doanh nghiệp BHĐC, giúp tăng khả năng tiếp cận và giám sát của cơ quan quản lý đối với doanh nghiệp đã được cấp Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động BHĐC, cụ thể:

(i) Buộc doanh nghiệp phải có hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia BHĐC đặt máy chủ tại Việt Nam và phải cung cấp quyền

---

<sup>9</sup> <https://news.zing.vn/xu-phat-9-doanh-nghiep-ban-hang-da-cap-so-tien-1-6-ty-dong-post844182.html>

truy cập theo yêu cầu của cơ quan quản lý để đảm bảo cơ quan quản lý có thể tiếp cận và khai thác thông tin phục vụ hoạt động quản lý, giám sát.

(ii) Buộc doanh nghiệp phải có trang thông tin điện tử để cung cấp thông tin về doanh nghiệp và hoạt động BHĐC của doanh nghiệp, giúp cơ quan quản lý, người tham gia cũng như người dân có thể tìm hiểu, đối chiếu thông tin về doanh nghiệp, tránh trường hợp doanh nghiệp cung cấp thông tin gian dối để dụ dỗ người tham gia.

(iii) Buộc doanh nghiệp phải có hệ thống thông tin liên lạc để tiếp nhận, giải quyết thắc mắc, khiếu nại của người tham gia BHĐC.

(iv) Bắt buộc hợp đồng tham gia BHĐC phải có quy định thanh toán bằng hình thức chuyển khoản qua ngân hàng đối với tiền hoa hồng và tiền thưởng để có thể kiểm soát được dòng tiền của doanh nghiệp.

(v) Buộc các bên phải giao/nhận hàng hóa sau khi thanh toán tiền để tránh trường hợp người tham gia chỉ tham gia đầu tư, không mua bán hàng hóa thực sự.

Hiện nay, Nghị định số 141/2018/NĐ-CP được ban hành và có hiệu lực từ ngày 25 tháng 11 năm 2018 sửa đổi, bổ sung một số điều của các nghị định quy định xử lý vi phạm pháp luật trong hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp. Đồng thời Bộ Công Thương cũng đang tiến hành xây dựng Thông tư quy định chi tiết một số điều của Nghị định 40/2018/NĐ-CP.

Ngoài ra, năm 2017, Bộ cũng đã tích cực tham gia hoạt động sửa đổi, bổ sung Bộ luật hình sự 2015, qua đó đã kiến nghị bổ sung vào Bộ luật hình sự 2015 Điều 217a về "Tội vi phạm quy định về kinh doanh theo phương thức đa cấp". Đây là cơ sở pháp lý quan trọng để có thể xử lý hình sự sớm đối với các vi phạm nghiêm trọng liên quan đến hoạt động bán hàng đa cấp và kinh doanh đa cấp không phép. Quy định này chính thức có hiệu lực từ 01 tháng 01 năm 2018.

*Bốn là, có sự phối hợp đồng bộ, thống nhất của các cơ quan nhà nước có thẩm quyền.*

Hiện nay, công tác phối hợp giữa Bộ Công Thương với các Sở Công Thương (chiều dọc) và với cơ quan nhà nước có thẩm quyền khác (chiều ngang) trong

quản lý hoạt động bán hàng đa cấp đã được kiện toàn đáng kể, góp phần nâng cao hiệu quả quản lý nhà nước trong lĩnh vực này. Đặc biệt là khi Nghị định 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp đã có quy định chi tiết về trách nhiệm cụ thể cho Bộ Công Thương, Bộ Công an, Bộ Tư pháp, Bộ Y tế, Bộ Tài chính, Bộ Khoa học và Công nghệ, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Bộ Thông tin và Truyền thông, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương trong công tác quản lý nhà nước về bán hàng đa cấp. Thực hiện Nghị định 40/2018/NĐ-CP của Chính phủ, các bộ, cán bộ ngành, địa phương đã đồng loạt đẩy mạnh công tác kiểm tra, xử lý vi phạm trong hoạt động bán hàng đa cấp trên toàn quốc. Bộ Công Thương cũng thường xuyên cung cấp thông tin, tài liệu, chuyển đơn thư tố cáo cho các cơ quan công an liên quan đến các dấu hiệu vi phạm pháp luật trong hoạt động bán hàng đa cấp.

Bên cạnh đó, Bộ Công Thương thường xuyên có các hướng dẫn, giải đáp về chuyên môn trong công tác quản lý hoạt động bán hàng đa cấp với các Sở Công Thương, các Sở Công Thương cũng thường xuyên xuyên báo cáo, thông báo kết quả thực hiện các hoạt động quản lý ở địa phương đến Bộ Công Thương. Công tác phối hợp và cung cấp hồ sơ, tài liệu của doanh nghiệp bán hàng đa cấp trên trang thông tin điện tử được kiện toàn. Tới nay, các Sở Công Thương đã có thể tải hồ sơ, tài liệu của doanh nghiệp và trao đổi thông tin với Bộ Công Thương và với các Sở Công Thương khác để hướng dẫn, giám sát và quản lý tốt hơn các hoạt động của doanh nghiệp bán hàng đa cấp.

*Năm là, về công tác tuyên truyền, giáo dục.*

Để nâng cao nhận thức của người dân về hoạt động bán hàng đa cấp, Bộ Công Thương đã và đang tiếp tục đẩy mạnh công tác tuyên truyền, phổ biến pháp luật. Bộ Công Thương cũng đã phối hợp với Bộ Giáo dục và Đào tạo để thực hiện hoạt động tuyên truyền về kiến thức pháp luật bán hàng đa cấp cho sinh viên, trong đó tập trung làm rõ các hành vi đa cấp biến tướng, lợi dụng phương thức đa cấp để trục lợi và vi phạm pháp luật.

Thông qua trang thông tin điện tử, Bộ Công Thương đã cung cấp nhiều thông tin tuyên truyền, giáo dục pháp luật về bán hàng đa cấp; các cảnh báo về đa cấp biến tướng, huy động tài chính trái phép núp bóng kinh doanh đa cấp và mô hình kinh doanh hình tháp trái pháp luật. Bên cạnh đó, Bộ Công Thương cũng đã phối hợp với các báo điện tử, báo giấy, báo hình để cung cấp đến cho người dân những thay đổi liên quan đến công tác quản lý và môi trường pháp lý trong lĩnh vực bán hàng đa cấp, cảnh báo người dân thận trọng trước khu quyết định tham gia bán hàng đa cấp, phòng tránh các rủi ro có thể xảy ra trong quá trình giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.

Đi đầu trong công tác tuyên truyền, giáo dục Sở Công Thương thành phố Hà Nội đã đăng tải nội dung tuyên truyền về hoạt động bán hàng đa cấp lên website của Sở, cũng như thông tin về kết quả kiểm tra, xử lý vi phạm đối với hoạt động bán hàng đa cấp; danh sách các doanh nghiệp đã thông báo hoạt động bán hàng đa cấp trên địa bàn; danh sách các doanh nghiệp bị thu hồi giấy phép bán hàng đa cấp hay thông báo chấm dứt hoạt động.

Năm 2018, Sở Công Thương đã phát hành 24.000 cuốn tài liệu tuyên truyền pháp luật về hoạt động bán hàng đa cấp dưới dạng hỏi - đáp tới các quận, huyện, thị xã, các trường đại học, cao đẳng trên địa bàn thành phố để tuyên truyền đến người dân, sinh viên. Sở cũng phối hợp cùng các sở, ngành chức năng, UBND các cấp tuyên truyền đến các tổ dân phố qua phương tiện đài truyền thanh để nâng cao nhận thức của người dân; tiếp nhận và gửi văn bản cung cấp thông tin, hồ sơ thông báo tổ chức các hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp cho các sở, ngành, UBND các quận, huyện, thị xã để nắm bắt, phối hợp kiểm tra, giám sát đối với việc tổ chức các hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp theo thẩm quyền.<sup>10</sup>

*Sáu là, về công tác công khai, minh bạch.*

---

<sup>10</sup> <http://hanoimoi.com.vn/tin-tuc/Doi-thoai/920302/siet-chat-quan-ly-hoat-dong-ban-hang-da-cap>

Tiếp tục vận hành hiệu quả trang thông tin điện tử về bán hàng đa cấp, cung cấp đầy đủ thông tin về các doanh nghiệp đã được cấp Giấy chứng nhận, đảm bảo tính cập nhật, công khai, minh bạch, tạo điều kiện thuận lợi cho các cơ quan chức năng trong công tác quản lý và cho nhà phân phối trong việc nắm thông tin về doanh nghiệp. Dữ liệu về doanh nghiệp bán hàng đa cấp được cập nhật thường xuyên, trong đó, không chỉ cung cấp các số liệu cơ bản, thông tin về Giấy chứng nhận mà còn cung cấp cả các thông tin về phạm vi hoạt động, số lượng người tham gia bán hàng đa cấp, số lượng đào tạo viên của doanh nghiệp, thông tin vi phạm... Thông tin về các doanh nghiệp bị thu hồi Giấy chứng nhận, tự chấm dứt hoạt động hoặc tạm ngừng hoạt động được cập nhật thường xuyên.

Trang thông tin điện tử về bán hàng đa cấp còn cung cấp đầy đủ địa chỉ, số điện thoại của các Sở Công Thương để giúp người dân, người tham gia bán hàng đa cấp có thể nhanh chóng nắm bắt thông tin, giải đáp thắc mắc và giải quyết khiếu nại trong trường hợp quyền lợi chính đáng của họ bị xâm phạm.

Tóm lại, để đạt được kết quả như trên phải là cả một quá trình cố gắng, nỗ lực không ngừng nghỉ của các cơ quan ban ngành, sự định hướng đúng đắn của Đảng và Nhà nước ta trong công tác quản lý nhà nước trong lĩnh vực bán hàng đa cấp nói chung và kiểm soát hành vi bán hàng đa cấp bất chính nói riêng. Theo quan điểm cá nhân, nhóm tác giả xem đây là một trong những thành tựu nổi bật, tiêu biểu trong thực tiễn áp dụng pháp luật Việt Nam về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.

Trải qua các giai đoạn phát triển, ngành công nghiệp BHĐC tại Việt Nam đã từng bước định hình và đạt được những thành tựu đáng kể góp phần vào sự phát triển chung của nền kinh tế. Công tác quản lý bằng pháp luật đối với ngành công nghiệp BHĐC Việt Nam đã ghi được dấu ấn với sự ra đời của những quy phạm pháp luật điều chỉnh khá toàn diện và đầy đủ. Tuy nhiên, chúng ta cũng nhìn thấy trong đó các vấn đề còn tồn tại, còn yếu kém. Thực tiễn thực thi pháp luật về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp nói chung và pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết, thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp nói riêng vẫn còn nhiều bất cập.



## 2.2.2. Những tồn tại và nguyên nhân

### 2.2.2.1. Thiếu nhận thức pháp luật của chủ thể tham gia giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp

Nhận thức pháp luật của chủ thể tham gia giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp là quá trình phản ánh sự hiểu biết của các chủ thể tham gia hợp đồng BHĐC về pháp luật quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.

Thời gian gần đây, việc bùng nổ về kinh doanh đa cấp đã làm nhiều người hoang mang, nhất là sự xuất hiện của các mô hình kinh doanh đa cấp biến tướng. Vì vậy các phương tiện truyền thông đưa tin vẫn nhắc đến kèm theo các tin tức liên quan đến kinh doanh đa cấp. Các quy định của pháp luật được đăng tải nhiều trên các phương tiện truyền thông nên người tiêu dùng có thể dễ dàng nhìn thấy hoặc nghe qua. Tuy nhiên, những nội dung bên trong các văn bản quy định pháp luật thì không được chú ý nhiều đến.

Dưới đây là kết quả nghiên cứu của một cuộc khảo sát mà nhóm tác giả đã thực hiện:

Mô tả mẫu nghiên cứu:

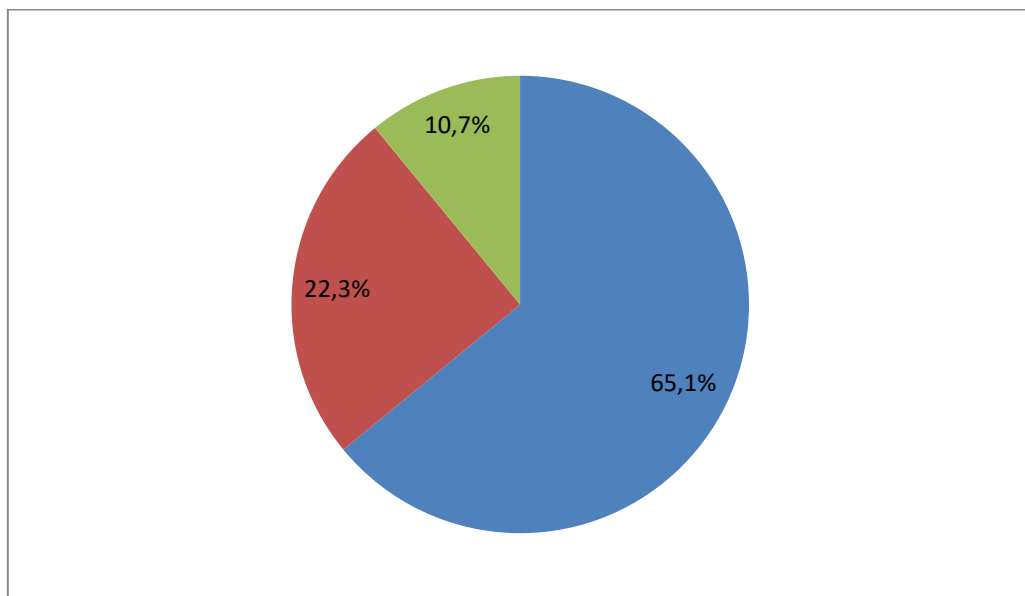
**Bảng 1: Đặc điểm khách thể nghiên cứu<sup>11</sup>**

Khách thể nghiên cứu	Độ tuổi				Tổng	
	18-22		23 tuổi trở lên			
Sinh viên	133	44,3%	37	12,4%	70	56,7%
Người đi làm	34	11,3%	68	22,7%	102	34%
Nội trợ gia đình	12	4%	16	5,3%	228	9,3%
Tổng	179	59,6%	121	40,4%	300	100%

<sup>11</sup> Phiếu khảo sát online (Phụ lục I)

Theo kết quả thống kê ta thấy sinh viên chiếm tỉ lệ cao nhất (44,3%) ở độ tuổi 18-22 , người đi làm trong độ tuổi 23 trở lên đứng vị trí thứ 2 (22,7%). Trong đó nội trợ gia đình chỉ chiếm 9,3% tổng cả 2 nhóm tuổi nghiên cứu.

**Biểu đồ 1. Mức độ nhận thức pháp luật về hợp đồng bán hàng đa cấp<sup>12</sup>**



**■** : Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp là thỏa thuận xác lập mối quan hệ giữa người muốn tham gia bán hàng đa cấp và doanh nghiệp bán hàng đa cấp trong hoạt động bán hàng đa cấp.

**■** : Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp là sự thỏa thuận nhằm xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt các quyền và nghĩa vụ trong quan hệ bán hàng.

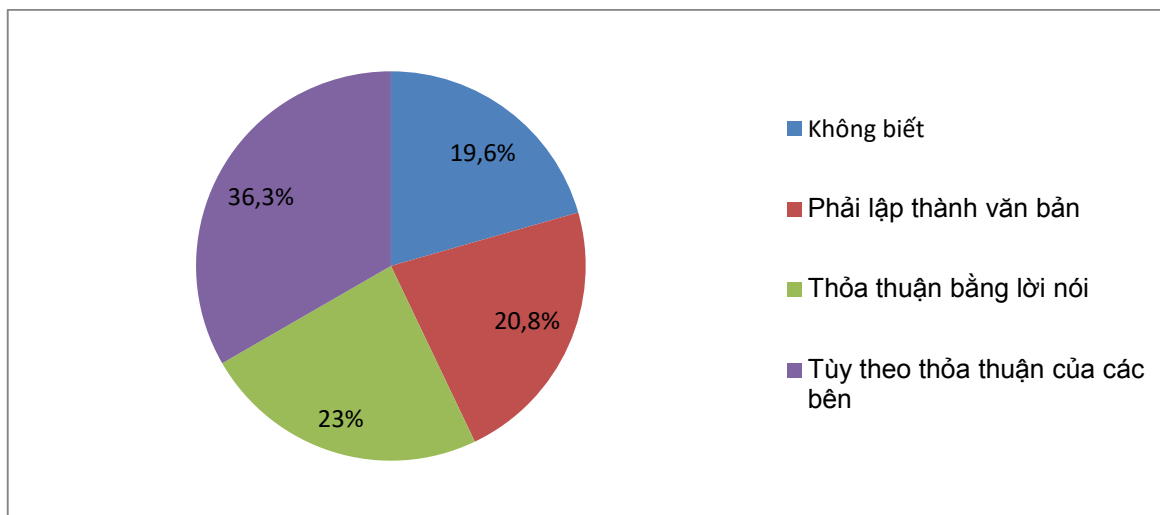
**■** : Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp là bản hợp đồng mà doanh nghiệp đưa ra để ký kết với người muốn tham gia bán hàng đa cấp mà không có sự thỏa thuận.

Từ biểu đồ trên cho thấy, phần lớn chủ thể tham gia và thực hiện hợp đồng đa cấp hiểu được khái niệm về hợp đồng bán hàng đa cấp (chiếm 65,1%) là thỏa thuận xác lập mối quan hệ giữa người muốn tham gia bán hàng đa cấp và doanh nghiệp bán hàng đa cấp trong hoạt động bán hàng đa cấp. Tuy nhiên con số 22,3% là không nhỏ khi người tham gia chỉ hiểu về hợp đồng đa cấp như một hợp đồng mua bán hàng hóa thông thường mà không biết đến các điều kiện về chủ thể cũng như nội dung cơ bản của một hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp. Đáng lo ngại hơn là có tới 10,7% người tham gia định nghĩa hợp đồng đa cấp là bản hợp đồng mà doanh nghiệp đưa ra để ký kết với người muốn tham gia bán hàng đa cấp mà

<sup>12</sup> Phiếu khảo sát online (Phụ lục I)

không có sự thỏa thuận. Việc ký kết các hợp đồng mẫu theo ý chí của phía doanh nghiệp kinh doanh đa cấp đưa ra mà không có sự đàm phán thỏa thuận giữa các bên tham gia hợp đồng có thể dẫn tới nhiều rủi ro pháp lý liên quan.

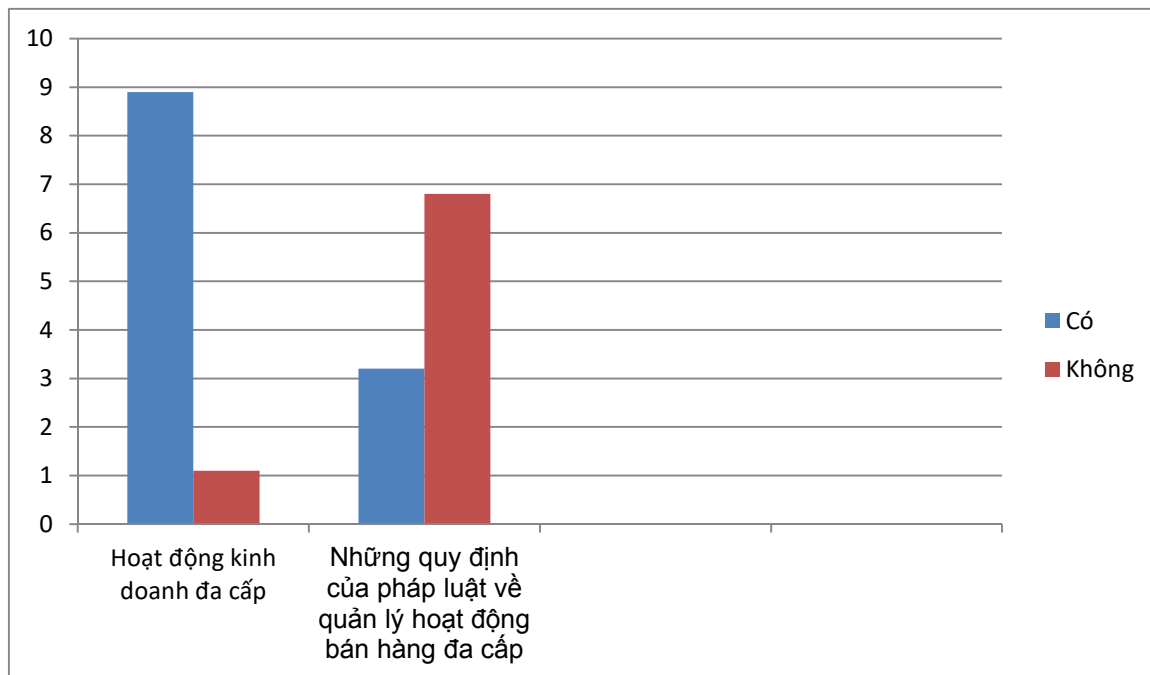
**Biểu đồ 2. Hình thức của hợp đồng bán hàng đa cấp<sup>13</sup>**



Từ biểu đồ ta có thể thấy nhận thức của người tham gia về hình thức của hợp đồng bán hàng đa cấp về cơ bản chưa cao (20,8%) trong khi số người tham gia nhận định hình thức của hợp đồng bán hàng đa cấp có thể tùy theo thỏa thuận của các bên là 36,3%, thỏa thuận bằng lời nói là 23% và không biết tới 19,6%. Với tính chất phức tạp của quan hệ bán hàng đa cấp, khả năng phát sinh tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng này là rất lớn nên pháp luật hiện hành quy định hợp đồng bán hàng đa cấp phải lập thành văn bản. Thiếu nhận thức về hình thức của hợp đồng bán hàng đa cấp sẽ dẫn đến những hậu quả pháp lý bất lợi cho các chủ thể tham gia hợp đồng, nhất là chủ thể người tham gia hợp đồng đa cấp.

<sup>13</sup> Phiếu khảo sát online (Phụ lục I)

**Biểu đồ 3. Nhận thức về những quy định của pháp luật trong quản lý hoạt động bán hàng đa cấp<sup>14</sup>**



Kết quả của bảng 2 cho thấy có tới 89,2% người tham gia khảo sát biết đến hoạt động kinh doanh đa cấp nhưng chỉ có 31,9% người tham gia khảo sát biết về những quy định của pháp luật về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp. Chưa kể trong con số 31,9% có bao nhiêu phần trăm người tham gia nắm được rõ nội dung bên trong của các quy định của pháp luật, hiểu rõ được khái niệm kinh doanh đa cấp cũng như các dấu hiệu của bán hàng đa cấp bất chính.

Việc thiếu nhận thức pháp luật của các chủ thể tham gia và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp là một trong các nguyên nhân bán hàng đa cấp bất chính phát triển mạnh mẽ. Lợi dụng sự thiếu hiểu biết pháp luật của người tham gia, các doanh nghiệp kinh doanh đa cấp bất chính thực hiện các hành vi trái pháp luật như yêu cầu người muốn tham gia phải đặt cọc, phải mua một số lượng hàng hóa ban đầu hoặc phải trả một khoản tiền để được quyền tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp. Các doanh nghiệp này đưa ra lập luận để bảo vệ cho những yêu cầu trên của mình là các nghĩa vụ đặt cọc hoặc trả tiền của người tham gia được coi như là một biện pháp bảo đảm an toàn, uy tín, bình đẳng trong kinh doanh; rằng đó là

<sup>14</sup> Phiếu khảo sát online (Phụ lục I)

ràng buộc vật chất để đảm bảo chắc chắn một điều người tham gia phải tôn trọng uy tín của doanh nghiệp và của sản phẩm. Thoạt nghe thì có vẻ hợp lý bởi lẽ bất kỳ một DN nào khi tham gia vào thị trường kinh doanh đều muốn đảm bảo được thứ quan trọng nhất đó là “uy tín” và khi đánh vào “kinh tế” của những người tham gia thì đồng nghĩa với việc sẽ buộc họ phải giữ uy tín cho DN mình nếu như không muốn bị mất khoản tiền đặt cọc kia. Nhưng nếu nhìn nhận một cách sâu sắc thì việc đặt cọc này là bất hợp lý bởi lẽ: Người tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp chỉ đơn thuần là một người tiếp thị để bán lẻ sản phẩm trực tiếp từ nơi sản xuất đến tay người tiêu dùng giúp DN. Khi người tham gia trực tiếp bán lẻ sản phẩm hàng hóa cho khách hàng, họ phải thực hiện hình thức “mua vào bán lại” sản phẩm để hưởng chênh lệch chứ DN không hề ký gửi hàng hóa cho người tham gia. Chính vì vậy, nghĩa vụ đặt cọc trả tiền cho việc tham gia là không có căn cứ. Ngoài ra, các doanh nghiệp còn có các hành vi như cho người tham gia nhận tiền hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác từ việc dụ dỗ người khác tham gia vào mạng lưới... Những hành vi này được quy định cụ thể tại khoản 1 Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.

Đơn cử cho sự thiếu nhận thức pháp luật trên là vụ án hình sự liên quan đến công ty đa cấp Thiên Lộc. Theo CQĐT bước đầu xác định, đa số người bị hại trong vụ án lừa đảo bán hàng đa cấp này là người già, hưu trí. Người bị hại tố cáo họ được những cá nhân tự giới thiệu là nhân viên công ty Thiên Lộc, quảng cáo công ty này kinh doanh lĩnh vực đa cấp rất phát đạt, nếu nộp tiền tham gia vào công ty hàng tháng sẽ được hưởng lãi cao. Khi người bị hại tin tưởng sẽ được bố trí tham dự nhiều buổi hội thảo do công ty Thiên Lộc tổ chức; được lãnh đạo của công ty giới thiệu về quy mô hoạt động, các đối tác và chiến lược kinh doanh.

“Chốt” lại ở những cuộc hội thảo này là đại diện công ty cần huy động tiền để đầu tư vào việc nhập khẩu thực phẩm chức năng về bán cho người tiêu dùng. Công ty còn xây dựng nhà máy sản xuất các loại thuốc, thực phẩm chức năng phục vụ trong nước, sau đó sẽ sản xuất và xuất khẩu...

Người tham gia sẽ có 2 nguồn thu: một là “hoa hồng”, hai là tiền thưởng nếu giới thiệu thêm được nhiều người tham gia. Ngoài ra, sẽ được hưởng thêm quyền lợi là sử dụng sản phẩm thực phẩm chức năng miễn phí, được mua hàng với giá rẻ so với giá niêm yết...

Những lời quảng cáo hoa mỹ trên đã khiến khách hàng tin tưởng nên đã nộp tiền cho kế toán công ty hoặc người giới thiệu mà không biết tên tuổi, địa chỉ thật của những người này, dẫn đến tình trạng nhiều phiếu thu chỉ ký tên người nhận, không có chữ ký của lãnh đạo công ty.

Cơ quan CSĐT Công an TP Hà Nội cho biết, bước đầu sau khi khởi tố vụ án hình sự “Lừa đảo chiếm đoạt tài sản” xảy ra tại Công Thiên Lộc, đã có khoảng 100 cá nhân có đơn trình báo với số tiền bị chiếm đoạt lên đến hàng chục tỷ đồng. Ngoài ra theo danh sách mà người bị hại cung cấp, hiện có khoảng trên 1.300 cá nhân trên cả nước đã tham gia mô hình kinh doanh đa cấp của công ty Thiên Lộc, với tổng số tiền trên 500 tỷ đồng.<sup>15</sup>

Đặc biệt, mới đây vụ “trùm đa cấp” Thăng Long Group lừa 36.000 người chiếm đoạt hơn 700 tỉ đồng khiến nhiều “con nghiện” kinh doanh đa cấp giật mình, run rẩy sợ hãi. Sở dĩ 36.000 người dân Việt dễ dàng “ngã” vào “vũng bùn” của đa cấp Thăng Long Group lừa đảo, ngoài lòng tham còn bởi vì sự thiếu hiểu biết pháp luật của chủ thể tham gia và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.<sup>16</sup>

Thực tế cho thấy, doanh nghiệp bán hàng đa cấp không đặt ra yêu cầu người muốn tham gia bán hàng đa cấp phải mua một số lượng hàng hoá ban đầu để được quyền tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp, nghĩa là, họ không vi phạm quy định tại điểm b khoản 1 Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ-CP. Nhưng doanh nghiệp bán

---

<sup>15</sup> <https://dantri.com.vn/phap-luat/khoi-to-vu-an-hinh-su-lien-quan-den-cong-ty-da-cap-thien-loc-20181119073751744.htm>

<sup>16</sup> <https://bnews.vn/truy-to-trum-da-cap-thang-long-group-lua-dao-36-000-nguoi-bi-hai/127638.html>

hàng đa cấp khéo léo “lách luật” bằng cách ngay sau khi ký hợp đồng với khách hàng tại buổi Hội thảo, thì về mặt pháp lý họ (Bên A) trở thành nhà phân phối của doanh nghiệp bán hàng đa cấp đó, người tham gia bán hàng đa cấp phải mua ngay một số lượng hàng hóa trong những “gói sản phẩm” mà doanh nghiệp bán hàng đa cấp đó đặt ra, tương ứng với các gói sản phẩm có thể có giá trị 10.660.000 đồng; 65.200.000 đồng; 105.160.000 đồng;... Nếu như thế, xét về câu chữ rõ ràng doanh nghiệp không hề vi phạm điều cấm của pháp luật về bán hàng đa cấp, cụ thể là quy định tại điểm b khoản 1 Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ-CP: “Yêu cầu người khác phải mua một số lượng hàng hóa nhất định để được ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp;”. Bởi đối tác của doanh nghiệp bán hàng đa cấp lúc bấy giờ là nhà phân phối nhận mua sản phẩm, chứ không phải là người muốn tham gia hoạt động bán hàng đa cấp. Trong khi ranh giới này, tồn tại quá “mong manh” giữa một bên doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã vi phạm điều cấm của pháp luật và một bên hoàn toàn không có căn cứ chứng minh vi phạm nào cả. Tuy nhiên, dù người tham gia bán hàng đa cấp bỏ một khoản tiền không nhỏ so với khả năng thu nhập thực tế của họ để mua một số lượng hàng hóa ban đầu để được tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp tại trước thời điểm ký hợp đồng hay ngay sau khi họ đặt bút ký kết hợp đồng xong, thì doanh nghiệp bán hàng đa cấp đó cũng đều đạt được mục tiêu được đặt ra. Và cơ quan chức năng cũng không thể xử lý được, bởi họ không hề vi phạm! Trên thực tế, “kẽ hở” của pháp luật về bán hàng đa cấp tuy nhỏ, nhưng đủ làm tan nát gia đình của hàng chục ngàn người dân nhất là ở các vùng nông thôn xa xôi hẻo lánh.<sup>17</sup>

Bên cạnh các quy định về các hành vi bị cấm của doanh nghiệp kinh doanh đa cấp và người tham gia hợp đồng bán hàng đa cấp, việc nhận thức về những điều kiện của hàng hóa cũng như các hàng hóa bị cấm kinh doanh theo phương thức đa cấp cũng chưa cao. Có thể thấy mức độ nhận thức pháp luật của chủ thể tham gia và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp chỉ dừng lại ở mức độ trung bình.

---

<sup>17</sup> <http://tptc.hcmussh.edu.vn/?ArticleId=73b8345a-7e6a-41ae-a1de-05eae7772bd8>



Ở mức độ này chủ thể tham gia và thực hiện hợp đồng BHDG chỉ hiểu phần bên ngoài mà chưa thực sự hiểu hay quan tâm nội dung bên trong, nhất là các quy định của pháp luật.

Nguyên nhân của việc thiếu nhận thức pháp luật của chủ thể tham gia giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp có thể kể đến như:

*Một là*, công tác tuyên truyền và phổ biến pháp luật còn nhiều hạn chế nên vẫn còn nhiều người dân chưa thực sự có nhận thức đúng về hoạt động bán hàng đa cấp và dễ bị lôi kéo vào tham gia các hoạt động đa cấp trá hình.

*Hai là*, người dân ở nông thôn, vùng sâu vùng xa, nơi mà trình độ dân trí còn thấp, nhận thức về hoạt động bán hàng đa cấp của người dân chưa cao hoặc những đối tượng là cô cậu sinh viên năm nhất, năm hai còn non nớt khi vừa rời khỏi vòng tay che chở bao bọc của bố mẹ. Đây là những đối tượng mà các doanh nghiệp bán hàng đa cấp bất chính thường hướng tới.

*Ba là*, sự chủ động tìm hiểu các kiến thức pháp lý từ phía các chủ thể tham gia bán hàng đa cấp chưa cao. Hành lang pháp lý về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp ngày càng được hoàn thiện, các quy định về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp được siết chặt hơn, các văn bản pháp luật mới được Chính phủ ban hành thay thế các văn bản cũ được phổ biến rộng rãi trên các phương tiện thông tin đại chúng nhưng các chủ thể khi tham gia vào quan hệ này lại thường đặt nhẹ việc cập nhật các kiến thức pháp luật mới, dẫn đến xảy ra những rủi ro không đáng có.

#### *2.2.2.2. Thiếu kỹ năng đàm phán và giao kết hợp đồng bán hàng đa cấp.*

Kỹ năng đàm phán và giao kết hợp đồng nói chung là thực hiện một hoặc nhiều cuộc đối thoại, thương lượng giữa hai bên hoặc nhiều bên có ý muốn quan hệ đối tác với nhau nhằm mục đích tiến đến một thoả thuận chung đáp ứng yêu cầu cá nhân hoặc yêu cầu hợp tác kinh doanh của các bên tham gia đàm phán.

Từ khái niệm trên có thể suy ra khái niệm về kỹ năng đàm phán và giao kết hợp đồng bán hàng đa cấp như sau: Là thực hiện một hoặc nhiều cuộc đối thoại, thương lượng giữa doanh nghiệp kinh doanh đa cấp và người tham gia bán hàng đa cấp nhằm mục đích tiến đến việc giao kết hợp đồng bán hàng đa cấp.

Có thể nhận thấy một thực tế là kỹ năng đàm phán và giao kết hợp đồng gần như không được sử dụng trong quá trình giao kết hợp đồng bán hàng đa cấp. Nguyên nhân của tồn tại này, đầu tiên phải kể tới là sự thiếu hiểu biết pháp luật của chủ thể tham gia bán hàng đa cấp. Lợi dụng vấn đề này, các doanh nghiệp kinh doanh đa cấp soạn thảo các bản hợp đồng với nội dung không rõ ràng gây bất lợi cho người tham gia bán hàng đa cấp, không đầy đủ các nội dung cơ bản theo quy định pháp luật hoặc soạn thảo các thỏa thuận có nội dung trái pháp luật. Điển hình nhất là thỏa thuận cam kết mua với mức giá ít nhất là 90% giá hàng hóa đã bán cho người tham gia để bán lại. Nhiều doanh nghiệp yêu cầu thậm chí là ép buộc người tham gia cam kết từ bỏ quyền bán lại hàng hóa nói trên. Đây có thể coi là một thỏa thuận có nội dung trái với quy định của pháp luật do đó mà nó là một giao dịch dân sự bị đương nhiên vô hiệu.

Nguyên nhân thứ hai xuất phát từ việc để cho phía doanh nghiệp BHĐC có quá nhiều tự do, chủ động khi đàm phán. Thực tế hiện nay, hợp đồng phân phối do bên doanh nghiệp soạn thảo với những điều khoản mẫu, cụ thể điều khoản mẫu được hiểu là những điều khoản do một bên soạn sẵn để sử dụng, bên còn lại không có khả năng đàm phán thay đổi nội dung mà chỉ có khả năng chấp thuận hoặc từ chối điều khoản. Việc các điều khoản mẫu do một bên “áp đặt” cho bên còn lại, có thể dẫn đến tình trạng làm giảm khả năng của bên kia trong việc đạt tới một thỏa thuận công bằng. Việc thiếu kỹ năng đàm phán và thỏa thuận có thể dẫn đến việc một bên không nhận thức được sự tồn tại hay nội dung của điều khoản mẫu do một bên đơn phương đưa ra. Quan trọng hơn, là việc sử dụng các điều khoản mẫu có nguy cơ tạo ra hợp đồng bất lợi và thậm chí gây thiệt hại cho người tham gia hợp đồng bán hàng đa cấp.

*2.2.2.3. Hiệu quả thực thi pháp luật của các cơ quan nhà nước có thẩm quyền chưa đạt kết quả*

Thời gian qua, công tác giám sát, kiểm tra hoạt động BHĐC đã được đẩy mạnh tuy nhiên vẫn còn những tồn tại:

*Thứ nhất, hạn chế trong công tác kiểm tra giám sát việc tổ chức doanh nghiệp tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo, sự kiện quảng cáo...*

Các quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp mặc dù đã được sửa đổi theo hướng thắt chặt quản lý nhưng vẫn chưa thể kiểm soát được những hình thức lách luật tinh vi của các đối tượng lợi dụng hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp để lừa đảo.

Theo 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 tham gia bán hàng đa cấp trở lên, doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm thông báo tới Sở Công thương tỉnh, thành phố...” là chưa chặt chẽ, các doanh nghiệp rất dễ lách luật hoặc biến tướng theo một hình thức, theo tên gọi khác... Ví dụ, doanh nghiệp có thể đưa 9 người dự hội thảo, thay vì đưa 10 người - Và thực tế hiện nay, có tới 99% các cuộc hội thảo, hội nghị làm sai so với quy định.

Nguyên nhân là việc tư vấn được thực hiện bằng cách tuyên truyền trực tiếp từ người này đến người khác hoặc qua hội nghị, hội thảo thường tổ chức vào ngày nghỉ, ngoài giờ hành chính... tại khắp các xã, phường, thị trấn trên địa bàn. Thậm chí, người bán hàng đa cấp đến tận nhà để chào mời, nên gây nhiều khó khăn cho các cơ quan quản lý trong việc kiểm soát thông tin.

Nghị định 40/2018 mới chỉ đưa ra hình thức giám sát cũng như chế tài xử lý việc đưa người dự hội nghị, hội thảo, còn trong một số trường hợp lách luật bằng cách đưa người về tổ chức hội thảo, hội nghị ngay tại trụ sở của mình, với đội ngũ bảo vệ canh phòng nghiêm ngặt, thì việc giám sát, chế tài xử lý của ngành chức năng như thế nào, trong trường hợp này thì chưa được quy định rõ. Nếu không có bổ sung và làm rõ, chắc chắn các công ty, doanh nghiệp bán hàng đa cấp sẽ lách luật và biến tướng các hoạt động, mà các ngành chức năng có muốn vào thanh kiểm tra cũng rất khó có thể bắt lỗi.

Về vấn đề này, bà Trần Thị Ngoan - chuyên viên Phòng Quản lý thương mại, Sở Công thương Hà Nội nêu thực tế: Phương thức kinh doanh bán hàng đa cấp hiện nay chủ yếu hoạt động qua việc tổ chức hội thảo, hội nghị, mà thường tổ

chức cả ngày, trong khi thực tế lực lượng chức năng mỏng, không thể theo sát toàn bộ cuộc hội thảo để giám sát.

Vì vậy, nếu không có công cụ hỗ trợ như camera giám sát quá trình hội nghị, hội thảo, và quy định việc lập biên bản vi phạm sau đó (nếu phát hiện sai phạm qua ghi âm, ghi hình và camera giám sát) thì rất khó phát hiện và xử lý biến tướng do hoạt động hội nghị, hội thảo của các công ty kinh doanh bán hàng đa cấp.<sup>18</sup>

*Thứ hai, những khó khăn trong công tác thu thập chứng cứ để chứng minh hành vi phạm tội*

Trong những năm gần đây hành vi bán hàng đa cấp bất chính đã giảm đi nhưng thủ đoạn ngày một tinh vi và khó phát hiện hơn do hành vi này chủ yếu được thực hiện thông qua hình thức truyền miệng lời kéo nhau thậm chí giao kết hợp đồng cũng chỉ bằng miệng nên khó có chứng cứ chứng minh hành vi vi phạm này. Hơn thế nữa ngày càng có nhiều hành vi bán hàng đa cấp bất chính mới xuất hiện được che đậy dưới nhiều hình thức khác nhau gây khó khăn cho công tác điều tra và xử lý vi phạm của các cơ quan có thẩm quyền. Có thể kể đến một vài hình thức kinh doanh đa cấp bất chính mới nổi lên trong thời gian quan như sau:

“Tiền ảo đa cấp iFan”: Thời gian qua lợi dụng sự nổi lên của khái niệm tiền thuật toán, nhiều tổ chức đa cấp biến tướng đã tràn về làng quê Việt. Núp dưới vỏ bọc các dự án kinh doanh táo bạo, tiềm năng đang bán ra cổ phần dưới dạng tiền thuật toán để huy động vốn, rất nhiều nhóm đa cấp biến tướng đã bị cộng đồng tiền thuật toán lật mặt, tẩy chay. Phần lớn những dự án này nhanh chóng trở thành “coin chết”, không còn ai giao dịch và bị chính các nhóm đa cấp biến tướng bỏ rơi. Đồng tiền ảo iFan vừa bị nhiều nhà đầu tư Việt tố cáo lừa đảo 15.000 tỷ đồng là một ví dụ điển hình của mô hình này. iFan tự xưng là "ứng dụng công nghệ

---

<sup>18</sup> <http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-phap-luat/phap-luat-kinh-doanh/quan-ly-kinh-doanh-ban-hang-da-cap-van-lo-bien-tuong-138157.htm>

blockchain 4.0"<sup>19</sup>, giúp quản lý thu nhập các nghệ sĩ trong showbiz Việt Nam và có sự cộng tác với nhiều nghệ sĩ Việt nổi tiếng.

Tuy nhiên, dưới vỏ bọc trên, bản chất iFan chỉ là một đồng tiền ảo vô nghĩa vận hành theo mô hình đa cấp biến tướng, lấy tiền của nhà đầu tư sau trả cho nhà đầu tư trước, một cách lừa đảo đã quá phổ biến tại Việt Nam.

Thủ đoạn chặn dặt sinh viên vào đường dây “Bán hàng rong”. Đây là một vụ việc chỉ mới được phát giác trong thời gian gần đây, cụ thể vào tháng 3 năm 2018, theo đó để lôi kéo sinh viên của các trường đại học vào đường dây bán hàng rong, CEO của công ty Dfree khẳng định có bí quyết giúp hàng nghìn người thay đổi cuộc sống qua khóa học “Giải quyết việc làm” với mức phí là từ 5 triệu cho đến chục triệu đồng. Nếu không có tiền để đóng thì các bạn sinh viên này sẽ được yêu cầu kí các loại hợp đồng, ví như hợp đồng 5 năm đi làm không lương, sau đó sẽ được hưởng 49% lợi nhuận, và bị phạt 100 triệu nếu phá vỡ hợp đồng. Công việc của các bạn sinh viên này là phải kiếm được số tiền như mình đã hứa và nộp lại cho công ty bằng việc bán các sản phẩm hand made do chính mình làm ra. Lợi dụng sự ngây thơ và cả tin của những bạn trẻ mới chân ướt chân ráo lên thành phố, công ty Dfree đã thu về cho mình lợi nhuận không lồ. Hàng chục sinh viên vẫn đang ngày đêm lang thang bán hàng rong để đưa công ty Dfree trở thành công ty đào tạo hàng đầu Việt Nam, mỗi năm mang đến việc làm cho 1 triệu sinh viên<sup>20</sup>.

Bên cạnh đó, trong hơn 2 năm trở lại đây, tại một số tỉnh thành trên cả nước, nhiều đối tượng đã thành lập các hệ thống kinh doanh trên mạng internet theo mô hình đa cấp. Để hút người tham gia, các đối tượng này thường đưa ra các mức lãi suất rất khủng, hàng trăm phần trăm mỗi tháng, nhưng thực chất chỉ là lấy tiền của người chơi sau trả cho người trước. Ví dụ như thủ đoạn lập trang website hero8.org kêu gọi khách hàng ở nhiều tỉnh, thành khắp cả nước tham gia góp vốn vào công ty, nhưng thực tế, chúng không dùng tiền này vào mục đích kinh doanh mà chỉ sử dụng tiền của người tham gia sau vào hệ thống trả cho người tham gia

---

<sup>19</sup> Nguồn : <https://news.zing.vn/tien-ao-da-cap-dang-ifan-va-nhung-nghia-dia-coin-chet-post832972.html>

<sup>20</sup> Nguồn : <http://kenh14.vn/thu-doan-chan-dat-sinh-vien-vao-duong-day-ban-hang-rong-yeu-cau-ki-hop-dong-5-nam-khong-luong-phat-100-trieu-neu-pha-vo-hop-dong-20180309224629825.chn>

trước. Các khách hàng tham gia vào hệ thống phải đầu tư 10.160.000đ sẽ được cấp một mã gọi là ID; trong đó, 2.160.000đ gọi là tiền pin (một lệ phí tham gia do hệ thống đặt ra) và 8 triệu đồng đầu tư ban đầu gọi là PH<sup>21</sup>.

Thậm chí, tội phạm còn núp danh hoạt động từ thiện, nhân đạo để thực hiện lừa đảo, điển hình như Công ty cổ phần dịch vụ và hỗ trợ nhân đạo Anh Minh đã lập trang web nhandaoanhminh.com tổ chức lập quỹ từ thiện trái phép hoạt động theo mô hình đa cấp, huy động vốn. Trong thời gian ngắn, từ 16-11-2015 đến 27-2-2016 chúng đã kêu gọi được 1.126 thành viên tham gia, huy động được 28,323 tỷ đồng và chiếm đoạt.

*Thứ ba, khó khăn trong công tác xử lý doanh nghiệp có hành vi bán hàng đa cấp bất chính*

Mặc dù pháp luật hiện hành đã có những quy định rất cụ thể về các hình thức xử lý đối với các hành vi vi phạm pháp luật về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp nhưng trên thực tế việc thực thi những quy định này lại không dễ dàng và bộc lộ các bất cập sau:

*Một là*, khó khăn trong việc thu hồi các khoản tiền bị lừa đảo. Như đã phân tích ở trên, đối với trường hợp của công ty Liên Kết Việt; sau hơn 1 năm hoạt động gian dối, trá hình thì công ty này đã lừa đảo được 2100 tỷ đồng từ hơn 66000 người trên hầu hết các tỉnh thành trên cả nước. Tuy nhiên vấn đề ở đây là từ lúc ra quyết định điều tra, khởi tố vụ án cho đến nay với thời gian là hơn hai năm trời, nhưng số tiền mà các cơ quan chức năng thu giữ chỉ vỏn vẹn là 148 tỷ đồng<sup>22</sup> - chưa được 8% số tiền mà công ty này đã lừa đảo được. Vậy các nạn nhân rất khó có thể đòi lại các khoản tiền mà mình đã đầu tư vào đó chứ đừng nói đến việc yêu cầu bồi thường thiệt hại. Đây có thể nói là một trong những vấn đề nhạy cảm và vô cùng khó khăn trong thực tiễn áp dụng pháp luật kiểm soát hành vi bán hàng đa cấp bất chính từ trước đến nay.

---

<sup>21</sup> Nguồn : <http://cand.com.vn/Xa-hoi/Quan-ly-hoat-dong-cung-cap-dich-vu-tren-mang-nhin-tu-nhung-khoang-trong-phap-ly-413321/>

<sup>22</sup> Xem : <https://vnexpress.net/tin-tuc/phap-luat/truy-to-tap-doan-lua-dao-lien-ket-viet-3704494.html>

*Hai là*, cho dù có thu hồi được các khoản tiền từ các doanh nghiệp đa cấp bất chính thì nhiều nạn nhân vẫn không thể nhận lại tiền vì không có căn cứ để chứng minh cho việc đầu tư vào các công ty này. Thực tế hiện nay nhiều công ty kinh doanh đa cấp lại quá tinh vi khi không đưa ra hợp đồng, giao kèo gì với người tham gia, hơn nữa chính vì lòng tham mù quáng mà những người tham gia này tin vào lời nói suông, những lời hứa hẹn của các công ty kinh doanh đa cấp bất chính mà không yêu cầu thực hiện ký hợp đồng nên khi người tham gia muốn kiện đòi lại tiền, họ sẽ không có bằng chứng.

#### *2.2.2.4. Công tác tuyên truyền và phổ biến pháp luật về hoạt động bán hàng đa cấp còn nhiều hạn chế*

Mặc dù hoạt động kinh doanh đa cấp thời điểm này đã đi vào hoạt động khá ổn định, tuân thủ pháp luật và công khai. Nhưng, những thông tin về loại hình hoạt động đặc thù này vẫn khá dè dặt, thiếu công khai minh bạch. Điều này khiến nhiều phương tiện truyền thông, báo chí thiếu thông tin dẫn đến đưa tin chưa đúng và một chiều, ảnh hưởng đến hoạt động của các doanh nghiệp kinh doanh đa cấp làm ăn chân chính.

Theo khảo sát<sup>23</sup>, 58% (173/300 phiếu) đồng ý, 19% (57/300 phiếu) đồng ý mức độ cao với quan điểm công tác tuyên truyền và phổ biến pháp luật về hoạt động bán hàng đa cấp còn nhiều hạn chế. Muốn NTD khi tham gia vào quan hệ BHĐC, chủ động tìm hiểu các kiến thức về pháp lý, các kỹ năng đàm phán khi giao kết và thực hiện hợp đồng BHĐC hoặc biết cách nhận diện BHĐC bất chính thì hoạt động tuyên truyền và phổ biến pháp luật đóng một vai trò cực kì quan trọng, hoặc có thể nói là then chốt trong vấn đề này. Chỉ khi NTD tiếp cận được các nguồn thông tin chính thống, nghe được các rủi ro trong quan hệ BHĐC thì họ mới bắt đầu chủ động trong vấn đề phòng tránh nó.

Công tác tuyên truyền và phổ biến pháp luật của cơ quan nhà nước về hoạt động bán hàng đa cấp đã có nhiều nỗ lực song còn nhiều hạn chế nên vẫn còn nhiều người dân chưa thực sự có nhận thức đúng về hoạt động bán hàng đa cấp và dễ bị lôi kéo vào tham gia các hoạt động đa cấp trá hình. Đặc biệt là người dân

---

<sup>23</sup> Phiếu khảo sát online (Phụ lục I)

ở các vùng nông thôn, vùng sâu vùng xa, nơi mà trình độ dân trí còn thấp, nhận thức về hoạt động bán hàng đa cấp của người dân chưa cao.

Bên cạnh đó, nhận thức, ý thức trách nhiệm của một số phòng, ngành, đoàn thể và địa phương về công tác tuyên truyền, phổ biến, giáo dục pháp luật về hoạt động bán hàng đa cấp chưa đầy đủ, chưa tương xứng với vị trí, vai trò, tầm quan trọng của công tác này. Việc phổ biến pháp luật còn mang tính hình thức, phong trào, đơn điệu, thiếu trọng tâm, trọng điểm và đi vào những nội dung, vấn đề thiết yếu, sát thực tiễn cơ sở mà người dân cần và quan tâm; hình thức tuyên truyền chưa đa dạng, phong phú thu hút sự tập trung của người dân. Việc huy động nguồn lực cho công tác tuyên truyền, phổ biến pháp luật về bán hàng đa cấp chưa được tiến hành một cách đồng bộ và rộng khắp. Đội ngũ cán bộ chuyên trách làm công tác phổ biến, giáo dục pháp luật hầu hết là kiêm nhiệm chưa giành nhiều thời gian cho công tác phổ biến, giáo dục pháp luật. Vì những nguyên nhân đó mà công cụ quản lý hoạt động bán hàng đa cấp thông qua tuyên truyền và phổ biến pháp luật vẫn chưa đạt hiệu quả cao.

## **TIỂU KẾT CHƯƠNG 2**

Ở chương 2, nhóm tác giả đã tiến hành phân tích thực trạng quy định của Pháp luật Việt Nam về thực trạng quy định pháp luật nhằm phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp thông qua việc phân tích các quy định về bản chất hợp đồng bán hàng đa cấp; về quyền và nghĩa vụ của người tham gia hợp đồng bán hàng đa cấp và chủ thể kinh doanh bán hàng đa cấp, cũng như là các chế tài xử lý và trách nhiệm của cơ quan quản lý nhà nước về



hoạt động bán hàng đa cấp. Từ đó, nhóm tác giả đưa ra một số bất cập, hạn chế trong các quy định này nhằm đề xuất giải pháp hoàn thiện. Bên cạnh đó, cũng ở chương 2 nhóm tác giả tiếp tục đánh giá những thành tựu cũng như những hạn chế trong thực tiễn khi áp dụng pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp, đồng thời đưa ra những hạn chế, bất cập để tiến hành đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả áp dụng pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp.

### **CHƯƠNG 3**

#### **GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN, NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC THI PHÁP LUẬT VỀ PHÒNG TRÁNH RỦI RO TRONG GIAO KẾT VÀ THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG BÁN HÀNG ĐA CẤP**

##### **3.1. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp**

Bán hàng đa cấp là một mô hình kinh doanh tiên tiến với bề dày phát triển gần 80 năm qua tại nhiều quốc gia trên thế giới với những thành công đáng ghi nhận. Ở Việt Nam, bán hàng đa cấp là phương thức kinh doanh đến nay không còn quá mới mẻ. Đi cùng với đó, là tốc độ phát triển rất nhanh cả về quy mô doanh nghiệp, số lượng người tham gia mô hình này. Tuy vậy, hình thức bán hàng này vẫn còn tồn tại nhiều tiêu cực gây bức xúc trong dư luận và người tiêu dùng. Nguyên nhân là do doanh nghiệp và người tham gia bán hàng đa cấp không tuân thủ quy định pháp luật. Ngoài ra, hệ thống pháp luật điều chỉnh hoạt động này còn có những bất cập. Nhìn từ góc độ khách quan, thì các rủi ro mà người tham gia vào mô hình BHĐC cũng như bên kinh doanh BHĐC phải chịu một phần, nguyên nhân từ phía các hành lang pháp lý chưa thật sự hoàn thiện hay rõ ràng. Dẫn đến những rủi ro không đáng có hoặc tranh chấp trong quá trình các bên thực hiện hợp đồng. Khi mà hiện nay, mô hình BHĐC ngày càng phát triển, mở rộng, nhiều doanh nghiệp kinh doanh với hành vi tinh vi hơn và khó kiểm soát hơn. Thì các bên khi tham gia vào BHĐC mong chờ nhất là có những giải pháp hoàn thiện pháp luật phù hợp với thực tiễn. Tức là, các chủ thể cần một hành lang pháp lý chặt chẽ, minh bạch để quản lý hoạt động bán hàng đa cấp phát triển một cách bền vững hơn, đem lại hiệu quả, phòng tránh những rủi ro cần thiết cho NTD và phía các doanh nghiệp.

### ***3.1.1. Hoàn thiện quy định về bản chất của hợp đồng bán hàng đa cấp***

Về bản chất của hợp đồng BHĐC, thì pháp luật nước ta công nhận đây là sự thỏa thuận giữa các bên (doanh nghiệp bán hàng đa cấp và người tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp), bắt buộc lập thành văn bản. Tuy nhiên, đến hiện nay, chưa có bất kì một quy định nào thật sự rõ ràng về bản chất của hợp đồng BHĐC. Mà chỉ thông qua các quy định gián tiếp về : Chủ thể giao kết, đối tượng giao kết,... để hiểu bản chất hợp đồng BHĐC.

*Thứ nhất, về chủ thể tham gia hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp:* Để quản lý hiệu quả và đúng hướng hoạt động kinh doanh đa cấp thì cần có quy định cụ thể yêu cầu doanh nghiệp bán hàng đa cấp phải có trụ sở, chi nhánh, văn phòng

đại diện hoặc cơ sở kinh doanh tại địa phương mà doanh nghiệp đó đang hoạt động. Để không gây quá nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp trong vấn đề này, các doanh nghiệp khi đáp ứng đủ các điều kiện như: Thời gian hoạt động tại địa phương đó, tần suất hoạt động, số lượng nhân viên tham gia và số lượng sản phẩm đạt một ngưỡng nhất định thì cần xây dựng trụ sở, chi nhánh, văn phòng đại diện hoặc cơ sở kinh doanh để thuận tiện trong công tác quản lý cũng như quyền và lợi ích của NTD khi có tranh chấp trong hợp đồng giữa NTD và doanh nghiệp tại địa phương đó.

*Thứ hai, về nội dung cơ bản của hợp đồng bán hàng đa cấp:* Cần xây dựng điều khoản quy định rõ về nguồn gốc, chủng loại, chất lượng, giá cả, công dụng và cách thức sử dụng của hàng hóa được bán trong hợp đồng BHĐC. Theo đó, cần phải có quy chế về minh bạch thông tin liên quan đến sản phẩm được tiêu thụ theo phương thức bán hàng đa cấp và xác định trách nhiệm cụ thể của từng chủ thể có liên quan trong việc xây dựng, truyền bá thông tin, bao gồm doanh nghiệp và người tham gia. Trong đó, tập trung vào nghĩa vụ bảo hành sản phẩm do doanh nghiệp bán hàng đa cấp cung cấp đến người tiêu dùng.

Các doanh nghiệp bán hàng đa cấp tại Việt Nam hiện nay chủ yếu là những doanh nghiệp phân phối sản phẩm được sản xuất từ nước ngoài. Nói cách khác, các công ty nước ngoài sản xuất sản phẩm tổ chức mạng lưới đa cấp và thực hiện việc bán hàng đa cấp thông qua các công ty trong nước. Thông thường, các công ty trong nước sẽ ký các hợp đồng phân phối độc quyền với công ty nước ngoài, sau đó dưới sự hướng dẫn của chuyên gia nước ngoài do doanh nghiệp sản xuất gửi đến, công ty phân phối của Việt Nam sẽ thiết lập mạng lưới đa cấp và đào tạo đội ngũ người tham gia cũng như thúc đẩy sự vận hành của mạng lưới này. Cách thức tổ chức theo kiểu liên kết như trên đã giúp cho các nhà sản xuất nước ngoài thoát được mọi trách nhiệm về chất lượng sản phẩm khi tiêu thụ cũng như các trách nhiệm khác đối với mạng lưới bán hàng đa cấp. Bên cạnh đó, tính độc lập trong hoạt động của người tham gia đặt ra một vài vấn đề cho việc xác định trách nhiệm. Trong bán hàng đa cấp, người tham gia tiến hành tiếp thị để bán lẻ sản

phẩm một cách độc lập. Người tiêu dùng cuối cùng sẽ chỉ biết đến người đã trực tiếp giới thiệu và bán sản phẩm cho họ, là người tham gia. Do đó, việc đổ trách nhiệm qua lại giữa người tham gia và doanh nghiệp bán hàng đa cấp rất dễ xảy ra. Vì vậy, việc yêu cầu cần phải có quy chế về minh bạch thông tin liên quan đến sản phẩm được tiêu thụ theo phương thức bán hàng đa cấp và xác định trách nhiệm cụ thể của từng chủ thể có liên quan là hoàn toàn có cơ sở. Trong đó, tập trung vào nghĩa vụ bảo hành sản phẩm do doanh nghiệp bán hàng đa cấp cung cấp đến người tiêu dùng.

Ngoài ra, hiện nay, cũng có khá nhiều tranh cãi về tên gọi BHĐC. Trên thế giới có rất ít quốc gia gọi phương thức này là BHĐC. Tại Việt Nam, tên gọi BHĐC được dùng từ khi đặt ra những quy phạm pháp luật ban đầu điều chỉnh hoạt động này (Luật Cạnh tranh năm 2004). Tên gọi này vừa làm hạn chế phạm vi điều chỉnh khi chỉ quy định duy nhất một mô hình bán hàng mà người tham gia được chia làm nhiều cấp, nhiều nhánh khác nhau và họ liên kết với nhau bằng mã số. Tên gọi này cũng đã gây ra nhiều hệ lụy và ảnh hưởng đến tâm lý của người tiêu dùng Việt Nam khi nó bị gắn với mô hình bán hàng trong đó, việc lôi kéo, tuyển dụng người tham gia không gắn với việc bán hàng để được hưởng hoa hồng.

Do vậy, nhóm xin kiến nghị đổi tên và theo nhóm đây là một việc làm hết sức cần thiết trong việc để người tiêu dùng, các chủ thể khi tham gia vào hoạt động này có thể hiểu đúng hơn về bản chất của bán hàng đa cấp. Tên gọi được sử dụng, Việt Nam có thể học hỏi theo kinh nghiệm của một số nước gọi là “Bán hàng trực tiếp” như tại Malaysia, New Zealand, Canada sử dụng cũng như Liên đoàn các hiệp hội Bán hàng trực tiếp thế giới đang sử dụng. Với tên gọi này, các chủ thể khi tham gia BHĐC dễ dàng hình dung được loại hình kinh doanh mình sẽ, đang tham gia hơn là tên gọi cũ. Khi mà hiện nay, khi nhắc tới “đa cấp” đa số, NTD thường có ác cảm và nghĩ ngay đến lừa đảo.

### ***3.1.2. Hoàn thiện quy định về quyền và nghĩa vụ của những người tham gia hợp đồng bán hàng đa cấp***

Các quy định mới đã có những bổ sung hết sức cần thiết về quyền và nghĩa vụ của người tham gia bán hàng đa cấp. Nhìn chung, siết chặt việc kinh doanh bán hàng đa cấp theo hướng bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng là cần thiết trong bối cảnh, ngành nghề này đang có xu hướng phát triển mạnh và có khả năng mất kiểm soát.

*Thứ nhất, về nghĩa vụ của người tham gia BHĐC khi chấm dứt hợp đồng:* Khi chấm dứt hợp đồng BHĐC, các bên tham gia vào hợp đồng ngoài quyền lợi của mình thì mỗi bên kia phải thực hiện các nghĩa vụ tương xứng, kể cả người tham gia. Do đó, theo nhóm tác giả, các nhà làm luật cần bổ sung thêm quy định về nghĩa vụ của những người tham gia BHĐC khi chấm dứt hợp đồng với doanh nghiệp. Cụ thể, trong trường hợp hợp đồng giữa các bên quy định không cụ thể thì pháp luật cần có quy định “phía doanh nghiệp có quyền yêu cầu người tham gia bán hàng đa cấp thực hiện các nghĩa vụ về khoản tiền nợ,...trong khoảng thời gian nhất định được cho là hợp lý với tình hình thực tế”.

*Thứ hai, hoàn thiện quy định về hợp đồng mẫu.* Bổ sung quy định về hợp đồng giữa doanh nghiệp/người tham gia BHĐC với NTD để đảm bảo quyền lợi của NTD trong mối quan hệ giữa doanh nghiệp/người tham gia BHĐC với NTD. Đối với hợp đồng bán hàng đa cấp, các công ty đa cấp khi có hợp đồng mẫu cần đăng kí hợp đồng mẫu của công ty mình lên cơ quan có thẩm quyền xem xét về sự chênh lệch quyền lợi và nghĩa vụ giữa công ty và người tham gia. Để từ đó có sự điều chỉnh, sửa đổi nhất định. Theo nhóm tác giả, vấn đề này nên để cho Bộ Công thương đề xuất kế hoạch thực hiện và quản lý để có sự đồng nhất. Việc kiểm soát mối quan hệ này giúp bảo vệ tốt hơn quyền lợi của NTD trước nguy cơ bị xâm phạm từ phía doanh nghiệp BHĐC và người tham gia BHĐC. Đặc biệt lưu ý đối với hợp đồng này, nhà làm luật nên ghi nhận quyền của người tham gia hợp đồng BHĐC liên quan đến việc hủy bỏ hợp đồng trong một thời hạn nhất định kể từ khi ký hợp đồng. Nó giúp giảm thiểu rủi ro cho chủ thể người tham gia trong mối quan hệ này.

### ***3.1.3. Hoàn thiện quy định về quyền và nghĩa vụ của chủ thể kinh doanh bán hàng đa cấp***

Chủ thể kinh doanh bán hàng đa cấp là chủ thể thường chủ động hơn và có nhiều hiểu biết hơn so với NTD. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, các doanh nghiệp kinh doanh BHĐC chính thống lại bị chính những NTD vi phạm nghĩa vụ nên gây ra thiệt hại cho doanh nghiệp. Đồng thời, khi quyền lợi NTD được đảm bảo hơn, đồng nghĩa nhiều khả năng các doanh nghiệp kinh doanh bán hàng đa cấp sẽ gặp nhiều khó khăn và không đạt được mức lợi nhuận như kỳ vọng. Để hoàn thiện quy định về quy định quyền và nghĩa vụ của chủ thể kinh doanh bán hàng đa cấp nhóm tác giả đưa ra các giải pháp sau:

*Một là*, bổ sung quy định về quyền thẩm định và xem xét việc chấp nhận hay từ chối ký hợp đồng với người dự định tham gia BHĐC của doanh nghiệp.

*Hai là*, bổ sung về thời hạn báo trước đối với trường hợp doanh nghiệp kinh doanh đa cấp chấm dứt hợp đồng với người tham gia bán hàng đa cấp. Việc phải thông báo cho bên kia một khoảng thời gian hợp lý trước khi chấm dứt hợp đồng là một điều khoản cần thiết để bảo vệ quyền lợi cho người tham gia BHĐC. Họ cần có một thời gian chuẩn bị, tránh trường hợp bị đơn phương chấm dứt hợp đồng một cách đột ngột hoặc chấm dứt hợp đồng trái pháp luật. Do đó, theo nhóm việc Nghị định 42/2014/NĐ-CP có quy định doanh nghiệp bán hàng đa cấp khi chấm dứt hợp đồng với người tham gia BHĐC cần thông báo bằng văn bản trước tối thiểu 10 ngày làm việc là hợp lý và không nên bỏ.

*Ba là*, về khoản tiền ký quỹ của doanh nghiệp bán hàng đa cấp: Liên quan đến quy định về khoản tiền ký quỹ, để khắc phục những hạn chế nhóm kiến nghị thay hình thức ký quỹ bằng tiền mặt tại ngân hàng như hiện tại bằng hình thức dùng tài sản đảm bảo để thế chấp hoặc dùng chứng thư bảo lãnh của ngân hàng để đảm bảo không lãng phí nguồn vốn hoạt động của doanh nghiệp. Ngoài ra, cần phải có sự xem xét lại định mức ký quỹ trên cơ sở đánh giá tác động của nó đối với hoạt động của các doanh nghiệp BHĐC, đặc biệt các doanh nghiệp BHĐC trong nước khi mà tình hình kinh tế khó khăn, đòi hỏi giảm một khoản tiền lớn

như vậy sẽ gây hệ lụy rất lớn cho hoạt động của các doanh nghiệp này. Bên cạnh đó, cần phải xem xét lại quy định về việc sử dụng khoản tiền ký quỹ vì nếu quy định như hiện tại, khoản tiền ký quỹ này khó có thể được sử dụng hiệu quả trong thực tế.

*Bốn là, về hoạt động chuyển giao mạng lưới giữa các doanh nghiệp BHĐC trên thực tế:* Cần bổ sung thêm các quy định về điều chỉnh hoạt động chuyển giao mạng lưới giữa các doanh nghiệp bán hàng đa cấp. Cần liệt kê các hành vi được cho là lôi kéo các NPP không lành mạnh vào nhóm các hành vi bị cấm và có chế tài xử lý nếu các doanh nghiệp cố tình thực hiện.

Bên cạnh đó, những quy định quản lý mạng lưới BHĐC nước ngoài tại Việt Nam, nhà làm luật cần nhanh chóng đưa ra những quy định để quản lý tốt hoạt động của mạng lưới BHĐC của các doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam hòng kiểm soát nó, vừa là thực thi nghĩa vụ thành viên của WTO. Triển khai sớm quy định này nhằm đảm bảo quyền và lợi ích của NTD và NPP trong nước khi bị các doanh nghiệp BHĐC nước ngoài tiếp cận. Hơn nữa, việc không có cơ chế đảm bảo áp dụng trong thực tế sẽ làm giảm lòng tin của người dân vào bộ máy quản lý đối với hoạt động BHĐC.

Ngoài ra, cần cho ra đời các quy định cũng như khuyến khích các doanh nghiệp kinh doanh đa cấp chân chính ở Việt Nam sau khi đã giải quyết triệt để những doanh nghiệp kinh doanh đa cấp bất chính là điều cần thiết. Các cơ quan ban ngành cần có những biện pháp, giải pháp cụ thể để tăng cường sự xuất hiện của loại hình kinh doanh đa cấp chân chính. Việc phối kết hợp giữa các cơ quan chức năng với giới truyền thông để thúc đẩy sự ra đời và có những biện pháp hỗ trợ trong quá trình phát triển của các doanh nghiệp kinh doanh đa cấp hợp pháp là điều cần thiết phải làm. Trong tương lai gần, cần ủng hộ và quan tâm đến các doanh nghiệp kinh doanh, hoạt động đa cấp hợp pháp bởi nếu như các doanh nghiệp này thực hiện đúng quy định của pháp luật về kinh doanh đa cấp sẽ dẫn tới những kết quả khả quan cho xã hội và một trong số đó là đóng góp tích cực vào sự phát triển của nền kinh tế quốc dân.

### ***3.1.4. Hoàn thiện quy định về chế tài xử lý đối với hành vi bán hàng đa cấp bất chính***

*Thứ nhất, đối với hành vi vi phạm về BHĐC:*

Cần có quy định cụ thể và có hệ thống trong các văn bản pháp luật về hành vi vi phạm pháp luật BHĐC. Như đã phân tích, theo nhóm pháp luật cần có những quy định cụ thể và hoàn thiện hơn nữa về các hành vi vi phạm pháp luật BHĐC nói chung cũng như hành vi BHĐC bất chính nói riêng để tránh việc lúng túng trong xử lý các vi phạm.

*Thứ hai, về trách nhiệm bồi thường:*

Đối với người tham gia BHĐC cố tình thực hiện các hành vi bán hàng đa cấp bất chính làm ảnh hưởng đến uy tín của công ty cần có quy định xử lý và có trách nhiệm bồi thường tổn thất, thiệt hại thực tế đã xảy ra cho công ty. Đây là điều mà các nhà làm luật cần lưu ý để có góc nhìn khách quan khi sự vi phạm nằm ở phía những người tham gia BHĐC. Cùng với đó, phía doanh nghiệp có thể làm đơn khởi kiện những người tham gia BHĐC khi họ vi phạm các điều khoản trong hợp đồng (nếu có) hoặc khởi kiện họ về hành vi sử dụng danh nghĩa của công ty một cách bất chính.

*Thứ ba, đối với trách nhiệm của những người tham gia BHĐC trong chuỗi các cấp bán hàng khi có hành vi mang tính hệ thống:* Các nhà làm luật cần xây dựng quy định chịu trách nhiệm liên đới trong trường hợp xảy ra vi phạm có tính hệ thống. Để không bỏ lọt các hành vi vi phạm của những chủ thể khác.

*Thứ tư, về chế tài xử lý hành vi BHĐC bất chính:*

Hiện nay, các quy định mới đã bổ sung, sửa đổi về các chế tài xử lý đối với hành vi bán hàng đa cấp bất chính. Nghị định 141/2018/NĐ-CP đã tăng mức phạt đối với hành vi bán hàng đa cấp bất chính và BLHS năm 2015 sửa đổi bổ sung năm 2017 đã hình sự hóa hành vi BHĐC tại Điều 217a Tội vi phạm quy định về kinh doanh theo phương thức đa cấp. Các quy định mới được kỳ vọng sẽ góp phần hạn chế được những tiêu cực lâu nay từ hoạt động bán hàng đa cấp.



Tuy nhiên, tham khảo kinh nghiệm xử lý hành vi bán hàng đa cấp của một số nước trên thế giới, ta thấy: Ở Singapore, mức phạt cho hành vi bán hàng đa cấp bất chính có thể lên đến 200.000 đô la Mỹ. Người đã bị xử phạt hành chính mà còn tái phạm có thể bị truy cứu trách nhiệm hình sự và chịu hình phạt năm năm tù giam. Còn tại Canada, một doanh nghiệp kinh doanh đa cấp bị quy kết vi phạm điều khoản kinh doanh của Luật Cạnh tranh mang tính chất lừa đảo có thể bị phạt 150.000 đô la Mỹ. Doanh nghiệp sai phạm sẽ bị buộc phải ký vào Lệnh cấm (Prohibition Order) được trình lên tòa án liên bang Canada. Theo đó, họ bị buộc phải kê khai mức thu nhập thực tế của các nhân viên của công ty trong một khoảng thời gian được ấn định, thông báo cho tất cả nhà phân phối và nhân viên công ty về vụ việc và không được tham gia bất kỳ hoạt động kinh doanh nào về hình thức kinh doanh đa cấp. Trung Quốc cũng là quốc gia mà ở đó hoạt động bán hàng đa cấp biến tướng, mất kiểm soát. Hoạt động bán hàng đa cấp tuy được thừa nhận nhưng chỉ được thực hiện hạn chế theo Quy tắc quản lý bán hàng trực tiếp (Regulation on Direct selling administration) áp dụng từ 1-12-2005. Các quy định tại quy tắc này hạn chế sản phẩm được kinh doanh theo phương thức đa cấp là hàng tiêu dùng. Các doanh nghiệp muốn kinh doanh mô hình này bắt buộc phải có nhà máy sản xuất tại Trung Quốc. Việc quản lý bằng cách quy định sản phẩm bán hàng đa cấp phải được sản xuất tại Trung Quốc giúp cơ quan quản lý kiểm soát giá cả, chất lượng hàng hóa<sup>24</sup>. Qua đó ta thấy rằng so với nhiều nước trên thế giới thì chế tài mà pháp luật Việt Nam áp dụng là còn quá nhẹ. Vì vậy để bảo đảm tính nghiêm minh của pháp luật và hạn chế đến mức thấp nhất các vi phạm pháp luật trong hoạt động bán hàng đa cấp thì cần thiết phải: Tăng mức phạt tiền đối với hành vi bán hàng đa cấp bất chính. Hiện nay, mức tiền phạt tối đa đối với mỗi hành vi bán hàng đa cấp bất chính chỉ là 200 triệu đồng, như vậy là quá nhẹ, chưa đủ sức răn đe vì mức phạt này so với quy mô cũng như hậu quả mà doanh nghiệp BHĐC gây ra là chưa tương xứng. Trên thực tế có nhiều doanh nghiệp đa cấp sau

---

<sup>24</sup> Xem : <http://www.thesaigontimes.vn/143964/Vi-sao-da-cap-bat-chinh-hoanh-hanh.html>

khi đã bị xử phạt hành chính, tước giấy phép hoạt động vẫn còn đủ tiềm lực về tài chính để xây dựng một công ty đa cấp với thương hiệu khác, tiếp tục hành vi lừa đảo trên thị trường.

Ngoài ra, để các quy định về bồi thường thiệt hại liên quan đến hành vi cạnh tranh không lành mạnh nói chung và bán hàng đa cấp bất chính nói riêng được triển khai trong thực tiễn thì có rất nhiều vấn đề pháp lý được đặt ra cần có sự hướng dẫn, giải thích từ phía các cơ quan có thẩm quyền, nhất là từ phía Tòa án nhân dân tối cao, Viện kiểm sát nhân dân tối cao và Bộ Công thương. Trong đó, một số vấn đề sau đây cần lưu ý:

Đầu tiên, chủ thể có quyền khởi kiện yêu cầu đòi bồi thường thiệt hại do bán hàng đa cấp bất chính gây ra là ai. Theo nguyên tắc chung, bất cứ ai bị thiệt hại bởi hành vi cạnh tranh không lành mạnh đều có quyền được yêu cầu bồi thường. Tuy nhiên, bán hàng đa cấp bất chính có thể gây thiệt hại cho nhiều chủ thể khác nhau, cả thiệt hại trực tiếp và thiệt hại gián tiếp. Trong thực tế, chủ yếu những người đóng vai trò “phân phối viên” là những chủ thể bị thiệt hại trực tiếp, còn người tiêu dùng thường cũng chính là những “phân phối viên” là những người thiệt hại gián tiếp. Vì vậy, pháp luật cần phải có quy định rõ hơn về quyền yêu cầu khởi kiện của chủ thể.

Dưới khía cạnh bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, theo kinh nghiệm ở nhiều nước theo mô hình luật cạnh tranh hiện đại, để tạo điều kiện thuận lợi cho người tiêu dùng có khả năng tự bảo vệ mình, huy động mọi lực lượng xã hội tham gia tích cực vào sự nghiệp bảo vệ người tiêu dùng, cần tăng tính chuyên nghiệp hóa công tác bảo vệ người tiêu dùng từ phía các hiệp hội bảo vệ người tiêu dùng. Bên cạnh đó, cần thừa nhận cơ chế khởi kiện tập thể của người tiêu dùng với sản phẩm hoặc một nhóm các sản phẩm của một nhà kinh doanh vì các lý do sau:

*Một là*, cơ chế khởi kiện tập thể thông qua các tổ chức bảo vệ người tiêu dùng sẽ giúp người tiêu dùng có sức mạnh đáng kể trong quá trình đàm phán, thương lượng với nhà kinh doanh (nhà sản xuất). Trong trường hợp phải giải quyết

tranh chấp tại tòa án, cơ chế này sẽ tạo điều kiện cho sự hình thành phương thức bồi thường và các mức bồi thường trong từng lĩnh vực tiêu dùng.

*Hai là*, cơ chế khởi kiện tập thể thông qua các tổ chức bảo vệ người tiêu dùng sẽ giúp cho người tiêu dùng nhanh chóng tiếp cận công lý và loại bỏ được những rào cản pháp lý để bảo vệ quyền lợi của mình.

*Ba là*, cơ chế khởi kiện tập thể thông qua các tổ chức bảo vệ người tiêu dùng sẽ giúp người tiêu dùng không phải chịu chi phí quá lớn để tiếp cận công lý. Với vai trò là người bảo trợ, tổ chức bảo vệ người tiêu dùng sẽ giúp họ với nhiều phương thức và cơ chế hỗ trợ đa dạng như: test miễn phí tại các trung tâm giám định của tổ chức, trợ giúp kinh phí theo phương thức hoàn trả sau, hỗ trợ tư vấn...

### ***3.1.5. Hoàn thiện quy định về trách nhiệm của cơ quan quản lý nhà nước về hoạt động bán hàng đa cấp.***

Tăng cường quản lý bán hàng đa cấp nhằm nâng cao trách nhiệm, tăng cường hiệu lực quản lý nhà nước đối với bán hàng đa cấp. Để tiếp tục tăng cường quản lý hoạt động kinh doanh đa cấp, thời gian tới cần chú trọng một số vấn đề sau:

*Một là*, để nhằm nâng cao hiệu quả quản lý, giám sát hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương. Cần quy định thêm thẩm quyền của Ủy ban nhân dân cấp tỉnh được quyền xem xét và xử lý vi phạm pháp luật phát sinh trong lĩnh vực bán hàng đa cấp xảy ra trên địa bàn tỉnh/thành phố. Khi đó, Sở Công Thương với công cụ trong tay là Chi cục quản lý thị trường và Thanh tra chuyên ngành thương mại sẽ giúp Ủy ban nhân dân cấp tỉnh phát hiện, điều tra và đề xuất hình thức, biện pháp xử lý để Ủy ban nhân dân cấp tỉnh xem xét, quyết định. Nếu thực hiện được đề xuất trên, không chỉ giúp cho việc phát hiện, điều tra và xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực bán hàng đa cấp được tiến hành nhanh chóng, kịp thời mà còn tránh được trường hợp cơ quan quản lý nhà nước ở địa phương “bất lực” trước những vi phạm xảy ra trên địa bàn do mình phụ trách. Bên cạnh đó, cần quy định thêm thẩm quyền của Sở Công Thương địa phương có quyền chấm dứt hoạt động tổ chức bán hàng đa cấp trên địa bàn quản lý đối với các doanh nghiệp mở rộng mạng lưới bán hàng đa cấp có hành vi vi phạm pháp luật nghiêm trọng trong hoạt

động tổ chức bán hàng đa cấp trên địa bàn. Sở dĩ cần quy định thêm thẩm quyền này là do trong thực tế nhiều doanh nghiệp mở rộng mạng lưới đến địa bàn, liên tục có hành vi vi phạm và bị xử lý nhiều lần nhưng không có quy định để chấm dứt hoạt động của các doanh nghiệp này mà phải chuyển hồ sơ đến cơ quan cấp giấy đăng ký hoặc Cục Quản lý cạnh tranh để xem xét làm mất tính kịp thời, tính nghiêm minh của pháp luật, không kịp thời ngăn chặn hành vi vi phạm gây thiệt hại đến người tiêu dùng, ảnh hưởng đến xã hội. Bên cạnh đó, cần thiết phải có các quy định chi tiết, cụ thể trong hệ thống pháp luật về vấn đề phối hợp giữa các cơ quan nhà nước theo cả chiều dọc và chiều ngang, về sự hỗ trợ qua lại giữa cơ quan chuyên môn quản lý hoạt động bán hàng đa cấp với các cơ quan chuyên môn thuộc nhiều lĩnh vực quản lý khác. Đồng thời phải đề cao trách nhiệm của các cơ quan có thẩm quyền này, nếu quản lý không nghiêm minh, không đúng pháp luật thì sẽ bị xử lý với hình phạt nặng .

*Hai là*, tăng cường kiểm tra, kịp thời phát hiện và xử lý nghiêm theo quy định các DN chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp; về việc đáp ứng điều kiện kinh doanh các mặt hàng của DN đã được cấp giấy chứng nhận. Đồng thời, tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra việc thực hiện các quy định của pháp luật về nguồn gốc sản phẩm, an toàn thực phẩm, các hoạt động khuyến mại, quảng cáo, hội nghị, hội thảo, tuyên truyền về các sản phẩm được phép kinh doanh...

*Ba là*, kịp thời phát hiện, điều tra làm rõ các tổ chức, cá nhân kinh doanh theo phương thức đa cấp hoặc lợi dụng kinh doanh đa cấp biến tướng nhằm thực hiện các hành vi vi phạm pháp luật như: Lừa đảo chiếm đoạt tài sản, trốn thuế, sản xuất kinh doanh hàng giả, hàng nhái, huy động tài chính trái phép, kinh doanh trái phép... trên phạm vi cả nước, để xử lý nghiêm theo quy định của pháp luật, góp phần răn đe, giáo dục phòng ngừa chung, đảm bảo an ninh trật tự, an toàn xã hội.

*Bốn là*, công khai thông tin kịp thời, chính xác, khách quan về kết quả thanh tra, kiểm tra thuế đối với các DN kinh doanh theo phương thức đa cấp trên địa

bàn toàn quốc; Tuân thủ các quy định về xác nhận, quản lý tiền ký quỹ của DN bán hàng đa cấp theo quy định tại NĐ 40; Phong tỏa tài khoản, kịp thời ngăn chặn tổ chức, cá nhân liên quan tâu tán tài sản, tạo thuận lợi cho công tác điều tra, xử lý và thu hồi tài sản phạm tội trong hoạt động kinh doanh đa cấp.

*Năm là*, cần có các cơ chế kiểm soát chặt chẽ hơn quá trình xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực bán hàng đa cấp bất chính. Theo đó, nên bổ sung thêm các quy định về sự giám sát lẫn nhau trong quá trình thực thi pháp luật về kiểm soát hành vi bán hàng đa cấp bất chính nhằm kịp thời phát hiện các sai phạm; đồng thời rút ngắn được thời gian xử lý các vụ việc vi phạm, đảm bảo quyền và lợi ích của các chủ thể có liên quan.

Ngoài ra, chủ động thông tin, tuyên truyền, phổ biến về những thủ đoạn lợi dụng bán hàng đa cấp để lừa đảo, chiếm đoạt tài sản, trách nhiệm của DN và người tham gia bán hàng đa cấp. Niêm yết công khai số điện thoại đường dây nóng, để người dân có thể phản ánh kịp thời các dấu hiệu vi phạm trong hoạt động bán hàng đa cấp và các trường hợp kinh doanh đa cấp trái phép. Cần xây dựng một cơ chế nhằm trao đổi thông tin, liên lạc giữa các cơ quan chức năng để tăng cường tham vấn, trao đổi kinh nghiệm và hướng dẫn kịp thời các vấn đề thực tiễn trong công tác quản lý bán hàng đa cấp.

### **3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp**

Ngoài hoàn thiện hành lang pháp lý, thì vấn đề thực thi pháp luật cũng góp một phần không nhỏ vào việc phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp. Bởi, khi vấn đề thực thi được chú trọng đồng nghĩa với các vấn đề còn bất cập trên thực tiễn sẽ được quan tâm và phát hiện. Từ đó, đem ra những giải pháp hợp lý đáp ứng với nhu cầu thực tiễn. Dựa trên các vấn đề mà nhóm nghiên cứu, phân fnày, nhóm xin đưa ra các giải pháp dựa trên các khía cạnh sau đây:

#### ***3.2.1. Nâng cao nhận thức pháp luật của chủ thể tham gia giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp***

Thực chất, BHĐC là một mô hình kinh doanh phát triển và đem lại nhiều lợi nhuận nếu biết cách khai thác. Giải pháp nâng cao nhận thức cho các chủ thể tham gia vào giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp là một trong những giải pháp được nhiều bên quan tâm. Đặc biệt là những người tham gia bán hàng đa cấp. Để khai thác hết những ưu điểm mà mô hình kinh doanh này mang lại, nhóm xin đề xuất ra một số giải pháp về vấn đề nâng cao nhận thức pháp luật của chủ thể tham gia giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp như sau:

*Một là*, trước khi tham gia hoạt động BHĐC và trong quá trình tham gia hoạt động bán hàng đa cấp, nếu có bất kỳ thắc mắc người tham gia có thể liên hệ với:

Sở Công Thương tại 63 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương hoặc Cục Quản lý cạnh tranh, Bộ Công Thương: Tổng đài miễn phí 1800.6838.<sup>25</sup>

*Hai là*, trong quá trình tham gia hoạt động bán hàng đa cấp, nếu có bất kỳ phát sinh tranh chấp nào người tham gia cần liên hệ trực tiếp với Doanh nghiệp để chủ động đề nghị giải quyết quyền lợi của người tham gia trong quá trình hoạt động BHĐC căn cứ theo hợp đồng tham gia BHĐC đã ký.

*Ba là*, nếu tranh chấp không được DN giải quyết thỏa đáng quyền lợi của người tham. Đồng thời nếu phát hiện doanh nghiệp có các hành vi vi phạm quy định của pháp luật về BHĐC, người tham gia cần báo ngay cho các cơ quan quản lý nhà nước như: Sở Công Thương và các cơ quan có thẩm quyền khác (UBND quận, huyện, thị xã, xã, phường, thị trấn) tại địa phương, Cục Quản lý cạnh tranh- Bộ Công Thương.

Nếu người tham gia nhận thấy doanh nghiệp có dấu hiệu lừa đảo, người tham gia có thể gửi đơn khiếu nại/tổ cáo đến cơ quan Công an để kịp thời xem xét, xử lý vi phạm, ngăn chặn tác hại xấu xảy ra.

*Bốn là*, để cập nhật và có thêm các thông tin về bán hàng đa cấp, người tham gia có thể truy cập vào website: <http://www.dacap.vca.gov.vn> của Cục quản lý cạnh tranh – Bộ Công Thương và website của Sở Công Thương các địa phương<sup>26</sup>.

---

<sup>25</sup> <https://myvietbao.com/Kinh-te/Bo-Cong-Thuong-dua-ra-bi-kip-tranh-mac-bay-da-cap-bat-chinh/380625594/87/>

<sup>26</sup> <http://www.vca.gov.vn/>

Dù là các giải pháp nào, thiết nghĩ chúng ta cũng cần sự chủ động tiếp thu các kiến thức pháp lý từ phía các chủ thể tham gia vào mối quan hệ này. Rõ ràng, để phòng tránh rủi ro, không thể chỉ xuất phát từ phía các cơ quan nhà nước mà còn từ các bên, đặc biệt là NTD. Để tránh xảy ra những rủi ro không đáng có và trở thành đối tượng cho các tổ chức bán hàng đa cấp bất chính lừa đảo.

### ***3.2.2. Nâng cao kỹ năng đàm phán và giao kết hợp đồng bán hàng đa cấp***

Trong hoạt động kinh doanh BHĐC, hợp đồng được kí kết phải được sự nhất trí và thống nhất của các bên. Hợp đồng là cơ sở để các bên tiến hành thực hiện các quyền và nghĩa vụ của mình cũng như là cơ sở để giải quyết các tranh chấp phát sinh sau này. Do vậy, việc soạn thảo các điều khoản trong Hợp đồng là một điều hết sức quan trọng và các chủ thể khi tham gia sẽ xem xét và kiểm tra lại các điều khoản trong hợp đồng để tiến hành việc kí kết hợp đồng. Khi các chủ thể tham gia nắm rõ được nội dung và hiểu pháp luật hoặc có người am hiểu pháp luật tư vấn thì sẽ phòng tránh được những rủi ro không đáng có cũng như bảo vệ quyền lợi hợp pháp của mình.

Trước khi ký kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp người dân cần tìm hiểu kỹ các thông tin sau đây:

*Một là*, các văn bản pháp luật hiện hành quy định về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp qua đó người tham gia sẽ nắm rõ các quy định của pháp luật quy định về lĩnh vực này.

*Hai là*, đề nghị doanh nghiệp hoặc người tham gia bán hàng đa cấp cung cấp các tài liệu như: Mẫu hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Chương trình trả thưởng, Chương trình đào tạo, Quy tắc hoạt động có xác nhận của Cục Quản lý cạnh tranh - Bộ Công Thương; đối chiếu nội dung tư vấn của doanh nghiệp, người tham gia BHĐC đó với các tài liệu của Công ty.

Qua tìm hiểu các văn bản pháp luật cũng như các tài liệu do doanh nghiệp cung cấp người dân có thể biết được tính xác thực của nội dung tư vấn. Từ đó có quyết định đúng đắn khi tham gia hoạt động bán hàng đa cấp.

Trên thực tế, đa số hợp đồng bán hàng đa cấp thường có mẫu từ phía doanh nghiệp. Thường, các hợp đồng mẫu này sẽ bao gồm nhiều điều khoản và bao gồm các điều khoản sẽ gây bất lợi cho NTD. Do đó, NTD phải có kỹ năng rà các điều khoản hợp đồng và khi xét thấy, các điều khoản gây bất lợi cho mình có thể yêu cầu phía doanh nghiệp xem xét lại hoặc không kí kết hợp đồng nếu phía doanh nghiệp không sửa đổi, bổ sung. Người tham gia có quyền yêu cầu doanh nghiệp cung cấp hoặc giải thích các điều khoản của hợp đồng, trong đó, cần lưu ý quy định về chương trình trả thưởng; chính sách trả lại hàng và hoàn trả tiền; quy định về việc chấm dứt hợp đồng; giải quyết tranh chấp... Nghiên cứu kỹ nội dung các tài liệu trước khi ký kết, không ký không các tài liệu, giấy tờ khi chưa điền đầy đủ nội dung. Người tham gia có quyền yêu cầu doanh nghiệp cung cấp tài liệu, chứng từ chứng minh nguồn gốc, chỉ tiêu chất lượng của hàng hóa.

Lưu giữ các tài liệu gốc có liên quan (hợp đồng, hóa đơn, phiếu xuất/nhập kho, phiếu thu tiền, tài liệu liên quan đến chương trình bán hàng/chương trình trả thưởng/chất lượng hàng hóa...) để làm bằng chứng khi có tranh chấp xảy ra.

Ngoài ra, người tham gia BHĐC cần tìm hiểu kỹ chương trình trả thưởng, hoa hồng của doanh nghiệp. Lưu ý: Hoa hồng, lợi ích người tham gia chỉ có được khi bán hàng hóa không phải từ việc lôi kéo dụ dỗ người khác tham gia vào mạng lưới đa cấp. Doanh nghiệp mình đang có ý định tham gia đã từng có tranh chấp, khiếu nại, khiếu kiện hoặc bị cơ quan có thẩm quyền xử lý trong quá trình kinh doanh bán hàng đa cấp trước đó hay chưa? Kiểm tra thông tin trên mạng Internet, qua các cơ quan quản lý nhà nước (Cục Quản lý cạnh tranh và Sở Công Thương các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương) để tìm hiểu lịch sử hoạt động của doanh nghiệp.<sup>27</sup>

### ***3.2.3. Nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật của các cơ quan nhà nước có thẩm quyền***

---

<sup>27</sup> <http://netnews.vn/Bo-Cong-Thuong-dua-ra-bi-kip-tranh-mac-bay-da-cap-bat-chinh-kinh-doanh-6-0-1136164.html>



Hiệu quả thực thi pháp luật của các cơ quan nhà nước có thẩm quyền có vai trò quan trọng và có tầm ảnh hưởng đối với vấn đề phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp. Cần có nhiều giải pháp mang tính đồng bộ và sự phối hợp giữa các cơ quan quản lý nhà nước một cách đồng bộ và triệt để trong quá trình kiểm soát hành vi bán hàng đa cấp.

*Một là*, đối với tăng cường công tác kiểm tra giám sát việc doanh nghiệp tổ chức hội nghị, hội thảo, sự kiện quảng cáo.... Chúng ta cần:

Xây dựng cơ chế giám sát chặt chẽ để doanh nghiệp BHĐC kiểm soát hoạt động của người tham gia trong việc người tham gia đưa ra các thông tin về sản phẩm đến NTD tránh không để cho họ có thể đưa ra những thông tin sai lệch về công dụng, tính năng, giá cả gây ảnh hưởng đến quyền lợi NTD.

*Hai là*, đối với công tác thu thập chứng cứ để chứng minh hành vi phạm tội

*Ba là*, đối với công tác xử lý doanh nghiệp có hành vi bán hàng đa cấp bất chính

Ngoài ra, cần phổ biến pháp luật thông qua hoạt động thanh tra, kiểm tra, xử lý vi phạm. Hướng dẫn, phổ biến pháp luật trong quá trình tiếp nhận, giải quyết thủ tục hành chính. Và đồng thời, tổ chức các hoạt động hỗ trợ pháp lý về pháp luật quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp theo đề xuất của doanh nghiệp và các tổ chức liên quan. Đồng thời, nâng cao năng lực của đội ngũ thực thi pháp luật. Tăng cường công tác đào tạo, tập huấn cho cán bộ, công chức các cấp trực tiếp thực hiện công tác quản lý hoạt động bán hàng đa cấp và xử lý vi phạm pháp luật trong hoạt động bán hàng đa cấp để nâng cao năng lực, nghiệp vụ trong giám sát, kiểm tra và xử lý các vi phạm trong hoạt động bán hàng đa cấp.

#### ***3.2.4. Tăng cường công tác tuyên truyền và phổ biến pháp luật về hoạt động bán hàng đa cấp***

Hoạt động tuyên truyền, phổ biến pháp luật hiện nay chưa đạt được hiệu quả như mục tiêu mà các cơ quan có thẩm quyền đặt ra và gặp khá nhiều hạn chế. Để hoạt động này đạt được đúng mục đích và yêu cầu thì nhóm sẽ phân tích và đưa ra các giải pháp.

Trên thực tế, đối với mô hình BHĐC giải pháp tuyên truyền và phổ biến về hoạt động bán hàng đa cấp sẽ mang lại những hiệu quả tích cực. Bởi đa số hiện nay, NTD hầu như ít biết đến mô hình này, đặc biệt là những người dân ở vùng nông thôn. Hoạt động đa cấp đang ngày càng lan rộng, nhất là ở vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa song công tác quản lý còn nhiều bất cập và nhận thức của người dân cũng còn hạn chế. Trong khi đó, các DN đa cấp lại đánh vào tâm lý muốn kiếm tiền nhanh, không cần trình độ bằng cấp, làm ít hưởng nhiều... khiến nhiều người bị cuốn vào vòng xoáy đa cấp. Do đó, các tổ chức, cơ quan có thẩm quyền cần có trách nhiệm hơn nữa đối với công tác tuyên truyền này. Để tăng cường công tác tuyên truyền và phổ biến pháp luật, chúng ta cần:

*Một là*, tăng cường nhận thức của người dân về BHĐC hợp pháp và BHĐC bất chính là một phần trách nhiệm của pháp luật. Qua đó việc tuyên truyền thông qua các hình thức như giáo dục tại nhà trường, tờ rơi, hội thảo, tặng thời lượng phát thanh, truyền hình và các loại hình truyền thông... là những biện pháp rất cần thiết. Cơ quan nhà nước có thẩm quyền cần thường xuyên phối hợp, cung cấp thông tin cho các sở, ngành, hiệp, hội, các trường Đại học, các địa phương để thực hiện công tác tuyên truyền; đồng thời tư vấn, tạo điều kiện hỗ trợ thông tin, hướng dẫn về pháp luật bán hàng đa cấp cho doanh nghiệp và tổ chức, cá nhân có liên quan.

Nhất là yêu cầu cấp thiết của xã hội là phải lấp đầy được khoảng trống kiến thức pháp luật của người dân về nhận diện dấu hiệu của hành vi BHĐC bất chính, nhận diện được hợp đồng bán hàng đa cấp hợp lệ... và trang bị cho người tiêu dùng những kiến thức cơ bản nhất để bảo vệ quyền lợi của bản thân trước cơn bão đa cấp bất chính. Đặc biệt, đối với sinh viên – là đối tượng dễ bị dụ dỗ, lôi kéo nhất thì ngay trong nhà trường cần phải thường xuyên tổ chức các buổi giáo dục, tuyên truyền những quy định của pháp luật về hoạt động bán hàng đa cấp, về cách phân biệt bán hoạt động bán hàng đa cấp chân chính với hành vi bán hàng đa cấp bất chính và hậu quả do bán hàng đa cấp bất chính để lại. Cùng với đó là phải có

sự kiểm soát sát sao và phù hợp hơn nữa về đời sống ngoài trường học đối với sinh viên, tăng cường mối liên hệ giữa nhà trường và gia đình.

*Hai là*, không chỉ riêng trang bị kiến thức cho người tiêu dùng, các cơ quan quản lý hoạt động BHĐC cũng cần chú trọng phổ biến chính sách pháp luật đối với các doanh nghiệp BHĐC, nhất là với thành phần ban lãnh đạo và các thủ lĩnh vì họ chính là những người quyết định phương hướng phát triển của doanh nghiệp, chèo lái doanh nghiệp đi theo con đường chân chính.

*Ba là*, khường xuyên cập nhật thông tin tuyên truyền về các quy định pháp luật về hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp trên các phương tiện thông tin đại chúng. Cơ quan có thẩm quyền cần phổ biến các quy định mới của các văn bản quy phạm pháp luật về hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp thông qua các kênh: trang thông tin điện tử của Sở Công Thương các tỉnh thành trong cả nước, cung cấp cho các cơ quan báo chí, truyền thông về các quy định pháp luật mới trong công tác quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp. Đồng thời, giải thích, hướng dẫn để các đơn vị báo chí, truyền thông hiểu đúng và truyền tải đúng thông tin về pháp luật cũng như công tác quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp; tổ chức hội nghị giới thiệu, phổ biến pháp luật. Các cán bộ có thẩm quyền cần Trực tiếp tham gia các hoạt động tọa đàm của cơ quan báo chí, truyền thông nhằm phổ biến kiến thức, pháp luật về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp rộng rãi đến người dân.

*Bốn là*, Hiệp hội bán hàng đa cấp phải thể hiện được vai trò của mình trong công tác tuyên truyền và giáo dục hội viên của mình nói riêng và người dân nói chung về các quy định của pháp luật trong hoạt động bán hàng đa cấp, kiểm soát hành vi bán hàng đa cấp bất chính. Hiệp hội bán hàng đa cấp Việt Nam (viết tắt là MLMA) ra đời vào ngày 31/3/2010.<sup>28</sup> Hiệp hội này là tổ chức đại diện cho các doanh nghiệp bán hàng đa cấp của Việt Nam hoạt động một cách tích cực, hiệu quả, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp kinh doanh theo phương thức bán hàng

---

<sup>28</sup> <http://www.flpvietnam.com/hiep-hoi-b-225n-h-224ng-da-cap-viet-nam-mlma-ra-doi-ky-vong-ve-suc-song-mot-ng-224nh-nghe>

đa cấp đoàn kết, hợp tác, hỗ trợ và bảo vệ quyền lợi hợp pháp của hội viên, nâng cao đạo đức kinh doanh, nắm bắt kịp thời những chủ trương chính sách của Nhà nước, từ đó kinh doanh đúng pháp luật, góp phần vào việc phát triển kinh tế - xã hội của cả nước. Theo đó, Hội cần phối hợp với các sở, ban, ngành và địa phương tăng cường công tác tuyên truyền thông qua tờ rơi, hội nghị, hội thảo... Bên cạnh đó, Hội nên phối hợp với các ngành chức năng công khai số điện thoại đường dây nóng tiếp nhận, tư vấn, giải quyết các phản ánh, khiếu nại của người dân về hoạt động BHĐC, bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng. Ngoài ra, Hiệp hội còn phải yêu cầu các thành viên của Hội từ tỉnh tới địa phương tăng cường công tác tuyên truyền bằng nhiều hình thức nhằm nâng cao nhận thức cho người dân. Trên cơ sở chức năng, nhiệm vụ của mình, các thành viên của hội phải xây dựng các kế hoạch cụ thể nhằm tăng cường công tác quản lý, giám sát hoạt động, phát hiện kịp thời các sai phạm trong hoạt động bán hàng đa cấp; tuyên truyền, phổ biến các quy định của pháp luật về bán hàng đa cấp; thành lập các đoàn kiểm tra; chỉ đạo các lực lượng chức năng nắm bắt tình hình, giám sát hoạt động, xử lý vi phạm; thường xuyên trao đổi thông tin, tăng cường tham vấn với Hội Bảo vệ quyền lợi NTD, Sở Công Thương, Cục Quản lý cạnh tranh (Bộ Công Thương) các vấn đề thực tiễn trong công tác quản lý BHĐC...

Trong quá trình bảo vệ quyền lợi của mình, người tham gia mô hình kinh doanh này có thể liên hệ với Cục Quản lý cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng (Bộ Công Thương) để được tư vấn, hỗ trợ.

### **TIÊU KẾT CHƯƠNG 3**

Phát hiện ra những bất cập của Luật trên cơ sở nghiên cứu và đánh giá thực tiễn một cách đầy đủ là tiền đề quan trọng để có được giải pháp hoàn thiện hiệu quả. Tuy nhiên, đây mới chỉ là tiền đề. Để hệ thống pháp luật điều chỉnh hoạt động BHĐC có tính khoa học và hiệu quả cao, công tác thực thi cần hết sức được chú trọng. Khi thực thi các quy định đòi hỏi nhà quản lý phải tiến hành đồng bộ các giải pháp để làm thay đổi căn bản vấn đề quản lý. Để có thể triển khai hiệu quả các giải pháp thì bên cạnh việc tiến hành đồng bộ từ phía cơ quan quản lý thì công tác phổ biến, tuyên truyền pháp luật cũng cần được duy trì.

## KẾT LUẬN

BHDC không phải là một thuật ngữ mới, không phải là một vấn đề mới được du nhập vào Việt Nam. Tuy nhiên, BHDC cùng những hệ lụy của nó đã và đang gây nhức nhối trong dư luận và làm đau đầu những nhà quản lý. Tại Việt Nam, chúng ta đã ghi nhận những nỗ lực của cơ quan quản lý trong việc đặt ra khung pháp lý ngày một toàn diện hơn chấn chỉnh hoạt động của Doanh nghiệp BHDC, của người tham gia và bảo vệ quyền lợi của NTD. Tuy nhiên, những nỗ lực này có vẻ như còn chưa thể làm ổn định được tình trạng vi phạm hiện nay. Đứng trước các vấn đề cụ thể của thực tế đặt ra, đề tài đã cố gắng để tìm hiểu sâu sắc vấn đề từ các vấn đề lí luận đến các vấn đề thực tiễn để phòng tránh rủi ro cho các bên khi tham gia vào hợp đồng BHDC. Đồng thời, nhóm tác giả đề tài với khả năng nhận thức còn hạn chế của mình cũng đã nỗ lực để tìm hiểu quy định pháp luật của một số nước để đối chiếu với quy định của pháp luật Việt Nam hiện nay và tìm kiếm những điểm có thể học hỏi được.

Với các đóng góp của đề tài, nhóm mong rằng có thể đóng góp một chút tiếng nói vào quá trình hoàn thiện pháp luật về phòng tránh rủi ro trong giao kết và thực hiện hợp đồng BHDC tại Việt Nam để nó vận động đúng với bản chất của nó. Từ đó, giúp chấn chỉnh lại hoạt động này để nó trở thành một phương thức bán hàng đúng nghĩa và hữu hiệu trong việc đem lại những sản phẩm tốt, phục vụ cho đời sống, phục vụ cho cộng đồng và dần xóa đi những thành kiến về phương thức này. Khi hành lang pháp lý đã có, điều các doanh nghiệp BHDC cần làm là nghiêm túc thực hiện và tuân thủ nghiêm ngặt các quy định này nếu như họ thật sự muốn gắn bó lâu dài với thị trường Việt Nam.

## **DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

- [1] Quốc hội (2015), Bộ luật Dân sự số 91/2015/QH13, Hà Nội;
- [2] Quốc hội (2017), Luật số 12/2017/QH14, Luật sửa đổi bổ sung một số điều của Bộ luật Hình sự số 100/2015/QH13, Hà Nội;
- [3] Quốc hội (2004), Luật Cạnh tranh số 27/2004/QH11, Hà Nội;
- [4] Quốc hội (2018), Luật Cạnh tranh số 23/2018/QH14. Hà Nội;
- [5] Chính phủ (2005), Nghị định số 110/2005/NĐ-CP ngày 24/08/2005 về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, Hà Nội;
- [6] Chính phủ (2014), Nghị định số 42/2014/NĐ-CP ngày 14/5/2014 về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, Hà Nội;
- [7] Chính phủ (2015), Nghị định số 124/2015/NĐ-CP ngày 19/11/2015 về Sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 185/2013/NĐ-CP ngày 15 tháng 11 năm 2013 của Chính Phủ quy định xử phạt vi phạm hành chính trong hoạt động thương mại, sản xuất, buôn bán hàng giả, hàng cấm, và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, Hà Nội;
- [8] Chính phủ (2014), Nghị định số 71/2014/NĐ-CP ngày 21 tháng 7 năm 2014 về Quy định chi tiết Luật Cạnh tranh về xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực cạnh tranh, Hà Nội;
- [9] Chính phủ (2018), Nghị định 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp, Hà Nội;
- [10] Chính phủ (2018), Nghị định số 141/2018/NĐ-CP ngày 8/10/2018 về sửa đổi, bổ sung một số điều của các nghị định quy định xử lý vi phạm pháp luật trong hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp, Hà Nội;
- [11] Lê Danh Vĩnh (2010), Giáo trình Luật Cạnh Tranh, Nhà xuất bản Đại học Quốc gia, Hà Nội;
- [12] Lê Danh Vĩnh (2006), Pháp luật cạnh tranh tại Việt Nam, Bộ Tư Pháp, Hà Nội;
- [13] Vũ Văn Tú(2014), Hoàn thiện pháp luật về bán hàng đa cấp tại Việt Nam theo kinh nghiệm một số nước trên thế giới. Luận văn thạc sĩ Luật học, Đại học

quốc gia Hà Nội;

[14] Ninh Thị Minh Phương (2012), Pháp luật về bán hàng đa cấp bất chính ở Việt Nam. Luận văn thạc sĩ Luật Kinh tế, Đại học quốc gia Hà Nội;

[15] Nguyễn Văn Vinh (2016), Thực trạng vi phạm pháp luật về kinh doanh đa cấp ở Việt Nam và giải pháp khắc phục, Tạp chí Khoa học giáo dục Cảnh sát nhân dân số 83;

[16] Lê Bí Bo (2016), Hoàn thiện pháp luật nhằm nâng cao hiệu quả quản lý bán hàng đa cấp”, Tạp chí Dân chủ và Pháp luật, (4), trang 28;

[17] Trần Thị Thu (2014), Pháp luật về kiểm soát bán hàng đa cấp ở Việt Nam, Luận văn thạc sĩ Luật học, Đại học quốc gia Hà Nội;

[18] <http://kinhtedothi.vn/tuyen-truyen-cach-phong-tranh-lua-dao-ban-hang-da-cap-300404.html>;

[19] <https://luatminhkhue.vn/ky-nang-dam-phan-ky-ket-hop-dong.aspx>;

[20] <http://tptc.hcmussh.edu.vn/?ArticleId=73b8345a-7e6a-41ae-a1de-05eae7772bd8>;

[21] <http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-phap-luat/phap-luat-kinh-doanh/mot-so-giai-phap-siet-chat-hoat-dong-kinh-doanh-da-cap-tai-viet-nam-125691.html>;

[22] <http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/tai-chinh-doanh-nghiep/ca-nuoc-chi-con-36-doanh-nghiep-da-cap-132221.html>;

[23] <https://tinvn.info/truc-tuyen-toa-dam-hanh-lang-phap-ly-trong-nganh-ban-hang-da-cap.html>;

[24] <http://dantri.com.vn/kinh-doanh/bo-truong-tran-tuan-anhchung-toi-thuong-xuyen-bi-de-doa-mua-chuoc-20160919140847965.htm>;

[25] [http://www.dl.ueb.vnu.edu.vn/bitstream/1247/9901/1/Hoi%20nhap%20quoc%20te%20thanh%20tuu%20han%20che\\_Nguyen%20Van%20Trinh.pdf](http://www.dl.ueb.vnu.edu.vn/bitstream/1247/9901/1/Hoi%20nhap%20quoc%20te%20thanh%20tuu%20han%20che_Nguyen%20Van%20Trinh.pdf);

[26] <https://123doc.org//document/4299807-cac-yeu-to-anh-huong-den-noi-dung-cua-phap-luat-hien-nay-mon-li-luan-nha-nuoc-va-phap-luat.htm>;

[27] <https://baomoi.com/35-doanh-nghiep-ban-hang-da-cap-da-bi-xu-phat/c/22015463.epi>.



**PHIẾU KHẢO SÁT ONLIE**

1. *Họ và tên hoặc địa chỉ gmail của Anh/Chị.....*
2. *Anh/Chị sinh năm .....*
3. *Việc hoặc chuyên ngành, lĩnh vực Anh/Chị đang theo học/làm?*
4. *Anh/Chị có biết đến hoạt động đa cấp?*
  - A. Có
  - B. Không
5. *Anh/Chị đã từng được kí kết hợp đồng bán hàng đa cấp với công ty đa cấp hoặc chủ thể khác hay chưa?*
  - A. Có
  - B. Không
6. *Anh/Chị có nắm được cơ bản các quy định của pháp luật về kinh doanh đa cấp hay không?*
  - A. Có
  - B. Không
7. *Anh/Chị biết về kinh doanh đa cấp thông qua?*
  - A. Thời sự, báo chí, truyền thông
  - B. Người thân, bạn bè giới thiệu
  - C. Thành viên công ty KDĐC
  - D. Hình thức khác
8. *Anh/Chị có mối quan hệ như thế nào với hoạt động bán hàng đa cấp?*
  - A. Đã từng tham gia
  - B. Đang tham gia
  - C. Có ý định tham gia
  - D. Không quan tâm
9. *Khái niệm nào sau đây sát nhất với ý hiểu của Anh/Chị về hoạt động bán hàng đa cấp?*
  - A. Là phương thức tiếp thị sản phẩm, bán hàng trực tiếp đến người tiêu dùng mà không qua đại lí hay cửa hàng bán lẻ.

B. Là phương thức tận dụng chính thói quen của người tiêu dùng khi sử dụng sản phẩm, dịch vụ tốt thường đem chia sẻ cho người thân, bạn bè và những người xung quanh.

C. Là một phương thức tổ chức kinh doanh của doanh nghiệp thông qua nhiều cấp khác nhau, trong đó người tham gia sẽ được hưởng tiền hoa hồng, tiền thưởng và/ hoặc lợi ích kinh tế khác từ kết quả bán hàng hóa của mình và của người khác trong mạng lưới do người đó tổ chức ra và được doanh nghiệp bán hàng đa cấp chấp thuận.

D. Khác

**10. Theo Anh/Chị hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp là gì?**

A. Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp là thỏa thuận xác lập mối quan hệ giữa người muốn tham gia bán hàng đa cấp và doanh nghiệp bán hàng đa cấp trong hoạt động bán hàng đa cấp.

B. Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp là sự thỏa thuận nhằm xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt các quyền và nghĩa vụ trong quan hệ bán hàng.

C. Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp là bản hợp đồng mà doanh nghiệp đa cấp đưa ra để ký kết với người muốn tham gia bán hàng đa cấp mà không có sự thỏa thuận.

D. Khác

**11. Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp thường được thể hiện dưới hình thức nào?**

A. Thỏa thuận bằng lời nói

B. Phải lập thành văn bản

C. Tùy theo thỏa thuận 2 bên có thể bằng lời nói hoặc bằng văn bản or hình thức khác mà pháp luật không cấm.

D. Không biết

**12. Theo Anh/Chị chủ thể nào thường bị lôi kéo vào hoạt động bán hàng đa cấp bất chính?**

A. Sinh viên

B. Người đã đi làm

C. Đối tượng đang thất nghiệp

D. Khác

**13. Theo Anh/Chị đối tượng của hợp đồng bán hàng đa cấp là gì?**

- A. Hàng hóa
- B. Công việc bán hàng
- C. Lợi ích các bên hướng tới khi kí kết hợp đồng (Hàng hóa, tiền hoa hồng, tiền thưởng...)
- D. Khác

**Phần câu hỏi tích theo mức độ**

Gồm có các mức độ đánh giá sau: 1. Hoàn toàn không đồng ý; 2. Không đồng ý; 3. Đồng ý; 4. Rất đồng ý; 5. Hoàn toàn đồng ý

**14. Các nhận định tích theo mức độ ý kiến của Anh/Chị**

- Tham gia vào hoạt động bán hàng đa cấp thường phải chịu nhiều rủi ro.
- Mục đích mọi người tham gia vào hợp đồng bán hàng đa cấp là lợi nhuận.
- Hợp đồng bán hàng đa cấp thường không có sự thỏa thuận, mang ý chí của một bên.
- Hiệu quả thực thi pháp luật của các cơ quan nhà nước có thẩm quyền chưa đạt kết quả.
- Hoạt động bán hàng đa cấp bất chính đang có dấu hiệu giảm dần.
- Đa số các chủ thể khi tham gia vào hoạt động bán hàng đa cấp thiếu kỹ năng đàm phán hợp đồng và thiếu nhận thức pháp luật.
- Công tác tuyên truyền và phổ biến pháp luật về hoạt động bán hàng đa cấp còn nhiều hạn chế.
- Giảm thiểu các rủi ro pháp lý trong giao kết và thực hiện hợp đồng bán hàng đa cấp có vai trò rất quan trọng đối với các bên tham gia.