

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC ĐẠI NAM  
KHOA LUẬT**



**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC  
CHUYÊN NGÀNH LUẬT KINH TẾ  
PHÁP LUẬT VỀ BÁN HÀNG ĐA CẤP - LÝ  
LUẬN VÀ THỰC TIỄN**

**GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN: TS. ĐỖ THỊ MINH THU'  
HỌ VÀ TÊN SINH VIÊN: NGUYỄN XUÂN TRƯỜNG  
MÃ SINH VIÊN: 1458300079  
LỚP: LKT 14 - 01**

**HÀ NỘI 2024**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC ĐẠI NAM  
KHOA LUẬT**



**NGUYỄN XUÂN TRƯỜNG**

Lớp : Luật Kinh Tế 14-01 khóa:14

**PHÁP LUẬT VỀ BÁN HÀNG ĐA CẤP - LÝ  
LUẬN VÀ THỰC TIỄN**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC  
CHUYÊN NGÀNH LUẬT KINH TẾ**

**Giảng viên hướng dẫn: TS ĐỖ THỊ MINH THƯ**

Nơi thực hiện đề tài: Trường Đại Học Đại Nam

Thời gian thực hiện: từ 23/03/2024 đến 25/5/2024

**HÀ NỘI 2024**

## **LỜI CAM ĐOAN**

“Tôi cam đoan: Khóa luận tốt nghiệp này là kết quả nghiên cứu của riêng tôi, được thực hiện dưới sự hướng dẫn khoa học của TS Đỗ Thị Minh Thư, đảm bảo tính trung thực và tuân thủ các quy định về trích dẫn, chú thích tài liệu tham khảo. Tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm về lời cam đoan này”.

## **XÁC NHẬN CỦA SINH VIÊN**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

## LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên, em xin được gửi lời cảm ơn chân thành tới các thầy cô đã giúp đỡ trong quá trình học tập cũng như nghiên cứu khóa luận, tạo điều kiện thuận lợi cho sinh viên trong suốt quá trình học tập và nghiên cứu tại Trường Đại học Đại Nam. Trong suốt quá trình học tập bên cạnh sự cố gắng nỗ lực của bản thân, em đã nhận được nhiều sự quan tâm, giúp đỡ nhiệt tình trên nhiều phương diện từ các thầy cô Khoa Luật – Trường Đại học Đại Nam đã trang bị cho em kiến thức nền tảng cũng như tạo điều kiện và giúp đỡ em trong quá trình thực hiện bài luận này.

Đặc biệt nhất, với tấm lòng chân thành và sự biết ơn sâu sắc, em xin gửi lời cảm ơn tới giảng viên hướng dẫn, TS Đỗ Thị Minh Thư – Trường Đại học Đại Nam đã giúp đỡ, hướng dẫn, tận tình chỉ bảo và tạo mọi điều kiện cho em trong suốt quá trình thực hiện đề tài bài luận của mình.

Em mong rằng, các nội dung nghiên cứu được trình bày trong bài luận sẽ đóng góp một phần giá trị về mặt lý luận và thực tiễn để tạo thêm cơ sở để hoàn thiện pháp luật cũng như nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về hoạt động bán hàng đa cấp của nước ta.

Em xin chân thành cảm ơn!

## MỤC LỤC

<b>MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>1. Tính cấp thiết của đề tài</b> .....	1
<b>2. Tình hình nghiên cứu đề tài</b> .....	2
<b>3. Mục đích nghiên cứu</b> .....	3
<b>4. Đối tượng nghiên cứu</b> .....	3
<b>5. Phương pháp nghiên cứu</b> .....	3
<b>6. Kết cấu của đề tài</b> .....	3
<b>CHƯƠNG 1</b> .....	5
<b>CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ PHÁP LUẬT VỀ BÁN HÀNG ĐA CẤP</b> .....	5
1.1 Khái quát về bán hàng đa cấp .....	5
1.1.1 Khái niệm về pháp luật bán hàng đa cấp .....	5
1.1.2 Lịch sử hình thành .....	8
1.1.3 Đặc điểm của bán hàng đa cấp .....	11
1.1.4 Bán hàng đa cấp với bán hàng đa cấp bất chính .....	14
1.2 Hoạt động bán hàng đa cấp ở các nước trên thế giới .....	16
1.2.1 Mỹ .....	17
1.2.2. Trung Quốc .....	19
1.2.3 Malaysia.....	21
1.3 Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam.....	21
Tiểu Kết Chương 1 .....	23
<b>CHƯƠNG 2:</b> .....	24
<b>THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VỀ BÁN HÀNG ĐA CẤP Ở VIỆT NAM HIỆN NAY</b> .....	24
2.1 Thực trạng pháp luật về bán hàng đa cấp ở Việt Nam hiện nay .....	24
2.1.1 Quy định đối với doanh nghiệp bán hàng đa cấp.....	24
2.1.2 Quy định đối với chủ thể tham gia bán hàng đa cấp.....	33
2.1.3 Xử lý vi phạm pháp luật bán hàng đa cấp.....	36
2.1.4 Một số hạn chế, bất cập.....	40
2.2 Thực trạng điều chỉnh hoạt động bán hàng đa cấp ở Việt Nam hiện nay .....	43
2.2.1 Hoạt động bán hàng đa cấp ở Việt Nam .....	43
2.2.2 Số doanh nghiệp bán hàng đa cấp ở Việt Nam .....	44

2.2.3 Hàng hóa và doanh thu bán hàng đa cấp ở Việt Nam.....	46
2.2.4 Một số vụ BHDG bất chính.....	47
2.2.5 Một số hạn chế bất cập.....	50
Tiểu Kết Chương 2 .....	52
<b>CHƯƠNG 3 .....</b>	<b>53</b>
<b>GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP TẠI VIỆT NAM .....</b>	<b>53</b>
3.1 Một số kiến nghị hoàn thiện pháp luật về hoạt động bán hàng đa cấp .....	53
3.2 Một số giải pháp hoàn thiện pháp luật bán hàng đa cấp ở Việt Nam .....	54
3.2.1 Hoàn thiện hơn nữa các văn bản pháp lý nhằm siết chặt các hoạt động kinh doanh này trong khung khổ của pháp luật Việt Nam .....	54
3.2.2 Sửa đổi quy định pháp luật theo hướng công nhận dịch vụ là đối tượng kinh doanh theo phương thức đa cấp .....	55
3.2.3 Bổ sung quy định về nội dung báo cáo của doanh nghiệp bán hàng đa cấp .....	55
3.2.4 Bổ sung quy định pháp luật cụ thể về tiêu chuẩn kỹ thuật, chất lượng đối với những sản phẩm là đối tượng của bán hàng đa cấp .....	56
3.3.5 Ban hành văn bản mới và tăng mức xử phạt vi phạm hành chính đối với hành vi vi phạm pháp luật về bán hàng đa cấp .....	56
3.3 Giải pháp đảm bảo thực thi pháp luật về quản lý bán hàng đa cấp ở Việt Nam .....	57
3.3.1 Đối với cơ quan nhà nước có thẩm quyền .....	57
3.3.2 Đối với các doanh nghiệp bán hàng đa cấp .....	59
3.3.3 Đối với người tham gia, người tiêu dùng và xã hội.....	60
Tiểu kết chương 3 .....	62
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>63</b>

## DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU VÀ CHỮ VIẾT TẮT

CHỮ VIẾT TẮT	NỘI DUNG ĐƯỢC VIẾT TẮT
BHĐC	Bán hàng đa cấp
BLDS	Bộ Luật Dân sự
MLMA	Hiệp hội Bán hàng Đa cấp Việt Nam
NPP	Nhà phân phối
WFDSA	Hiệp hội Bán hàng trực tiếp thế giới
MLM	Multi Level Marketing MLM
KDĐC	Kinh doanh đa cấp
DSA	Hiệp Hội Bán Hàng Trực Tiếp Hoa Kỳ
WTO	Tổ chức Thương mại Thế giới
BCT	Bộ Công Thương
SCT	Sở Công Thương
CCT&BVNTD	Cục cạnh tranh và bảo vệ người tiêu dùng
CPTPP	Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương

## **DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU, HÌNH ẢNH**

<b>TÊN BẢNG</b>	<b>TRANG</b>
Hình 1.1: Mô hình BHĐC	22
Hình 1.2 Mô hình tháp ảo	26
Hình 2.1 Số lượng doanh nghiệp BHĐC giai đoạn 2018-2023	51
Hình 2.2 Cơ cấu phân bổ lượng người tham gia BHĐC năm 2022	53
Hình 2.3 Cơ cấu doanh thu BHĐC phân theo sản phẩm năm 2022	54
Hình 2.4 kết quả hoạt động của các doanh nghiệp	56



## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Với xu hướng hội nhập quốc tế đang diễn ra ngày một mạnh mẽ và tình hình kinh tế nước ta ngày càng phát triển, thì việc lựa chọn phương thức kinh doanh hiệu quả là vô cùng quan trọng. Song việc lựa chọn một phương thức hiệu quả, để phù hợp với tính chất đặc điểm của nền kinh tế Việt Nam là một chuyện không hề dễ dàng. Những năm gần đây các phương tiện truyền thông thường nhắc tới “kinh doanh theo mạng”, “Marketing đa cấp” hay nổi cộm nhất là “bán hàng đa cấp” như một phương thức kinh doanh mới hiệu quả nhưng không ít người cho rằng phương thức kinh doanh này là không phù hợp ở Việt Nam.

Mặc dù bán hàng đa cấp đã du nhập vào Việt Nam được hơn 25 năm. Dù không còn xa lạ đối với thị trường Việt Nam, nhưng BHĐC vẫn còn khá mới mẻ trong kinh nghiệm quản lý kinh tế của nước nhà và trong các vấn đề pháp lý. Trước khi có những hành lang pháp lý để quản lý, việc phát triển BHĐC ở nước ta diễn ra một cách lộn xộn và thường theo loại hình kinh doanh bất chính. Đứng 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, trong đó quy định 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. Đến năm 2018 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. Từ những văn bản pháp lý nêu trên nhà nước cũng đã thể hiện thái độ thừa nhận tính hợp pháp của hoạt động bán hàng đa cấp, đồng thời tạo ra hành lang pháp lý ban đầu để 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 vẫn chưa đáp ứng được tình hình thực tế, về quản lý hoạt động

bán hàng đa cấp vẫn còn sơ sài, vẫn còn rất nhiều bất cập và hạn chế. Minh chứng rõ ràng nhất là trong thời gian qua, lợi dụng kẽ hở của pháp luật, các công ty BHĐC bất chính đã lừa đảo chiếm đoạt hàng trăm tỷ đồng của hàng trăm nghìn người dân, từ những người tri thức, những người đã có kinh nghiệm làm việc lâu năm ở các cơ quan, doanh nghiệp, các sinh viên đại học cho đến những người dân vùng sâu vùng xa. Do đó gây ra làn sóng bức xúc trong nhân dân, xuất hiện các ý kiến trái chiều về loại hình kinh doanh này. Có người cho rằng đây là loại hình kinh doanh lừa đảo, gian dối, thậm chí còn nói BHĐC không phù hợp với Việt Nam hoặc nên cấm tuyệt đối phương thức kinh doanh này ở nước ta. Cũng có người khác hiểu biết hơn thì cho rằng BHĐC là phương thức ưu việt. Thực tế lộn xộn như hiện nay là do các doanh nghiệp bất chính làm ăn phi pháp làm biến tướng đi mà thôi.

Qua đó em nhận thức được việc nghiên cứu pháp luật về hoạt động BHĐC ở Việt Nam hiện nay có ý nghĩa lý luận và thực tiễn vô cùng lớn.

## **2. Tình hình nghiên cứu đề tài**

Việt Nam pháp luật Việt Nam về BHĐC đã khiến cho rất nhiều nhà nghiên cứu Luật học quan tâm, và đã có nhiều công trình nghiên cứu về vấn đề này. Các công trình này đều đã nêu ra được bản chất của BHĐC và BHĐC bất chính, cũng như có phân tích và 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 bao gồm: Tạp chí con số - sự kiện “*Nâng cao hiệu quả quản lý kinh doanh đa cấp tại Việt Nam*” của tác giả Thu Hòa (2021); Tạp chí Công Thương điện tử “*Sự tác động của bán hàng đa cấp đến kinh tế - xã hội Việt Nam hiện nay*” của tác giả THS. Trần Ngọc Dung (Khoa luật – ĐH Công Đoàn) (2020); Đại học Luật Hà Nội; Khóa luận tốt nghiệp “*Bán hàng đa cấp bất chính theo pháp luật cạnh tranh Việt Nam*” của tác giả Nghiêm Xuân Tuyên (2011); “Hoàn thiện pháp luật về Bán hàng đa cấp tại Việt Nam theo kinh nghiệm một số nước trên thế giới” của tác giả THS luật học Vũ Văn Tú.

Các đề tài nghiên cứu trước đây thường đề cập đến vấn đề BHĐC dưới góc độ bất chính, cạnh tranh không lành mạnh hoặc hoàn thiện các văn bản pháp lý về bán hàng đa cấp, mà chưa có nghiên cứu nào về thực tiễn của hình thức kinh doanh này. Bài luận này của em sẽ cố gắng đi sâu vào thực tiễn của hoạt động BHĐC, em sẽ làm rõ các vấn đề lý luận cơ bản liên quan đến hoạt động BHĐC và thực trạng của hoạt động BHĐC ở nước ta, từ đó đề xuất các phương hướng giải pháp hoàn thiện pháp luật về BHĐC ở Việt Nam.

### **3. Mục đích nghiên cứu**

Từ việc tìm hiểu, phân tích các vấn đề liên quan đến pháp luật về BHĐC ở Việt Nam, bài luận sẽ làm sáng tỏ những vấn đề lý luận về hoạt động BHĐC với cái nhìn tổng quan từ đó giúp người đọc thấy được hạn chế nổi bật, còn tồn đọng trong các quy định pháp luật hiện nay và sự cần thiết phải hoàn thiện vấn đề này. Cuối cùng mục đích của bài nghiên cứu là đưa ra phương hướng và giải pháp nhằm hoàn thiện pháp luật về BHĐC ở Việt Nam.

### **4. Đối tượng nghiên cứu**

Là những vấn đề lý luận và thực tiễn về hoạt động bán hàng đa cấp và quản lý nhà nước đối với hoạt động bán hàng đa cấp.

### **5. Phương pháp nghiên cứu**

Đề tài được nghiên cứu trên nền tảng cơ sở lý luận về Pháp luật BHĐC ở Việt Nam từ đó thông qua đây làm rõ các vấn đề lý thuyết được đặt ra trong khóa luận.

Đề tài được thực hiện nghiên cứu với các phương pháp luận của chủ nghĩa duy vật biện chứng và chủ nghĩa duy vật lịch sử bên cạnh đó cũng sử dụng phương pháp nghiên cứu dữ liệu, so sánh biện chứng. Luận văn còn sử dụng các phương pháp cụ thể như: phương pháp phân tích, tổng hợp, ...

### **6. Kết cấu của đề tài**

Bài luận được kết cấu gồm ba phần mở đầu, nội dung chính và kết luận. Phần nội dung chính em bố cục thành ba chương theo hướng đi từ những vấn đề chung mang tính khái quát đến những vấn đề cụ thể hơn. Chi tiết:

***Chương 1:*** Cơ sở lý luận về pháp luật bán hàng đa cấp

***Chương 2:*** Thực trạng bán hàng đa cấp ở Việt Nam hiện nay

***Chương 3:*** Một số kiến nghị, giải pháp hoàn thiện pháp luật về hoạt động bán hàng đa cấp tại Việt Nam

## CHƯƠNG 1

### CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ PHÁP LUẬT VỀ BÁN HÀNG ĐA CẤP

#### 1.1 Khái quát về bán hàng đa cấp

##### *1.1.1 Khái niệm về pháp luật bán hàng đa cấp*

##### *1.1.1.1 Khái niệm chung*

Theo quan niệm cổ điển: “Bán hàng là hoạt động thực hiện sự trao đổi sản phẩm hay dịch vụ của người bán chuyển cho người mua để được nhận lại từ người mua tiền, vật phẩm hoặc giá trị trao đổi đã thỏa thuận”.

Theo quan điểm của C. Mác: “Bán hàng là sự chuyển hóa hình thái giá trị của hàng hóa từ hàng sang tiền và sự chuyển hóa này được xem là bước nhảy nguy hiểm chết người, khó khăn nhất”.

Theo quan điểm này, C. Mác cho rằng bán hàng là công việc khó khăn nhất. Bán hàng là khâu cuối cùng để đưa hàng hóa đến tay người tiêu dùng và thu về tiền từ khách hàng. Tuy nhiên, để thu về được tiền từ khách hàng không phải là điều đơn giản, có rất nhiều người bán trong khi đó lại có ít người mua, vì thế để bán được hàng người bán cần phải đưa ra được phương thức hợp lý để thu hút, lôi kéo khách hàng.

Theo một số quan điểm hiện đại, khái niệm bán hàng được định nghĩa như sau:

Theo Philip Kotler: Bán hàng là một hình thức giới thiệu trực tiếp về hàng hóa/dịch vụ thông qua sự trò chuyện, trao đổi với những người mua tiềm năng để bán được hàng hóa dịch vụ.

James M. Comer quan niệm: Bán hàng là một quá trình mà trong đó người bán khám phá, gợi tạo và thỏa mãn những nhu cầu hay ước muốn của người mua để đáp ứng quyền lợi thỏa đáng, lâu dài cả hai bên. Bán hàng được hiểu là nền tảng trong kinh doanh, ở đó diễn ra sự gặp gỡ giữa người bán và người mua ở những nơi khác nhau để giúp doanh nghiệp đạt được mục tiêu đề ra nếu cuộc gặp gỡ diễn ra thành công trong cuộc đàm phán về trao đổi sản phẩm. trích

Như vậy, ta có thể khái quát rằng bán hàng là một hoạt động trong đó người bán tìm hiểu, khám phá, gợi tạo và đáp ứng nhu cầu của tất cả các đối tượng tiêu dùng khác nhau, làm thỏa mãn những nhu cầu để đáp ứng quyền lợi thỏa đáng, lâu dài của cả hai bên.

#### *1.1.1.2. Khái niệm về pháp luật bán hàng đa cấp*

Ở nước ta, bán hàng đa cấp được đề cập dưới nhiều tên gọi như “truyền tiêu đa cấp”, “kinh doanh theo mạng”, “tiếp thị đa tầng”, “kinh doanh đa cấp” nhưng thực chất đây là những cách dịch khác nhau từ cụm từ tiếng Anh "Multi level marketing" Do đó, để tìm hiểu về bán hàng đa cấp phải tìm hiểu về "Multi-level marketing" hay là kinh doanh đa cấp. "Multi-level marketing" là phương thức tiêu thụ sản phẩm do nhà hóa học người Hoa Kỳ Carl Rehnberg (1887-1973) sáng tạo trong khoảng năm 1927-1934.

Hiện nay, chưa có một khái niệm chung thống nhất về bán hàng đa cấp, tuy nhiên có nhiều cách tiếp cận khác nhau về phương thức kinh doanh này.

Bán hàng đa cấp hay còn gọi là kinh doanh tiếp thị mạng lưới (tiếng anh: Multi-level Marketing) hoặc kinh doanh theo mạng (Network Marketing) là thuật ngữ chung được sử dụng để nhằm tới phương thức marketing sản phẩm kinh doanh. 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 (wiki).

Theo góc độ kinh doanh: Kinh doanh theo mạng (hay còn gọi là kinh doanh đa cấp, bán hàng đa cấp) là loại hình kinh doanh mà các công ty ứng dụng mô hình này, không cần tốn chi phí dành cho tổng đại lý, đại lý khu vực, đại lý tỉnh, các công ty nhỏ, cửa hàng bán lẻ hay trưng bày sản phẩm, quảng cáo tiếp thị, khuyến mại và tất cả những chi phí phải có để phân phối hàng hóa. Công ty kinh doanh theo mạng được hưởng khoảng 50% hoa hồng, phần còn lại để chi trả cho những nhà phân phối với phần mềm tính toán tự động. Và phần trăm hoa hồng của mỗi nhà phân phối chủ yếu dựa vào khả năng thành tích về số lượng nhà phân phối

trong mạng lưới, cũng như số lượng sản phẩm được mua từ hệ thống mạng lưới này...

Dưới góc độ pháp lý: theo khoản 1 Điều 3 Nghị định 40/2018/NĐ-CP thì kinh doanh theo phương thức đa cấp là hoạt động kinh doanh sử dụng mạng lưới người tham gia gồm nhiều cấp, nhiều nhánh, trong đó, người tham gia được hưởng hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác từ kết quả kinh doanh của mình và của những người khác trong mạng lưới.

Trong Luật đầu tư 2020, có đề cập tại phụ lục 4 Danh mục ngành nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện “58. Kinh doanh theo phương thức bán hàng đa cấp”. Đồng thời tại khoản 1 Điều 7 của Luật đầu tư 2020 góc đưa ra định nghĩa: *“Ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện là ngành, nghề mà việc thực hiện hoạt động đầu tư kinh doanh trong ngành, nghề đó phải đáp ứng điều kiện cần thiết vì lý do quốc phòng, an ninh quốc gia, trật tự, an toàn xã hội, đạo đức xã hội, sức khỏe của cộng đồng”*.

Như vậy dựa trên bản chất và nguyên lý hoạt động của bán hàng đa cấp đã nêu ở trên, theo đó ta có thể hiểu bán hàng đa cấp là phương thức tiếp thị để bán lẻ hàng hóa đáp ứng được các điều kiện sau đây:

- Đa cấp là chiến lược kinh doanh, tiếp thị để bán lẻ hàng hóa thực hiện thông qua mạng lưới, mạng lưới người tham gia gồm nhiều cấp, nhiều nhánh.
- Người tham gia phân phối bán hàng trực tiếp tiếp thị cho người tiêu dùng tại nơi ở, nơi làm việc, tại bất kỳ đâu.
- Từ việc phân phối tiêu thụ hàng hóa người bán hàng đa cấp sẽ được hưởng tiền hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích khác từ kết quả tiếp thị bán hàng của mình và của những người tuyển dưới trong mạng lưới do mình tổ chức và mạng lưới đó được doanh nghiệp bán hàng đa cấp chấp thuận.

Dựa trên các điều kiện đã được nêu trên, có thể đưa ra khái niệm bán hàng đa cấp như sau: "Bán hàng đa cấp là một phương thức bán hàng trực tiếp theo đó doanh nghiệp bán hàng hóa 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 do mình tổ chức ra và được doanh nghiệp chấp thuận"

### *1.1.2 Lịch sử hình Thành*

#### *1.1.2.1. Nguồn gốc bán hàng đa cấp*

Theo tài liệu của MLM, kinh doanh theo mạng được gắn liền với tên tuổi của nhà hóa học người Mỹ Karl Renborg (1887-1973). Ông được coi là tra đề của phương pháp này khi là người đầu tiên đã ứng dụng ý tưởng tiếp thị mạng lưới vào trong cuộc sống, tạo ra một hệ thống kinh tế, một ngành kinh doanh được coi là có triển vọng nhất trong thế kỷ 21.

Năm 1927 Karl Renborg nhận thức được vai trò của dinh dưỡng đối với sức khỏe ông đã bắt đầu nghiên cứu và chế viết ra các chất bổ sung dinh dưỡng khác nhau dựa trên vỏ linh lăng là một loại cỏ có chứa rất nhiều vitamin và khoáng chất, đậm và nhiều vi chất có ích khác. Sau khi tạo ra sản phẩm ông đề nghị những người thân quen của mình sử dụng thử sản phẩm của mình một cách miễn phí nhưng không một ai dám dùng thử vì họ không muốn mình làm vật thí nghiệm. Sau nhiều lần bỏ công sức mà không đem lại được kết quả, ông nhận ra rằng chẳng ai chịu đánh giá tốt cho những thứ cho không, vì vậy ông nảy ra một ý tưởng. Karl đề nghị những người bạn của mình giới thiệu sản phẩm của ông ấy cho những người quen của họ, nếu những người quen của họ mua sản phẩm thì ông hứa sẽ trả hoa hồng. Kết quả thật bất ngờ, thông tin về các chất bổ sung dinh dưỡng có lợi bắt đầu được truyền bá một cách rộng rãi (vì mỗi người bạn của ông lại có nhiều người bạn khác và bạn của bạn của bạn là vô hạn). Không chỉ dừng lại ở đó, ông còn nảy ra ý tưởng là nếu người quen của bạn ông bán sản giới thiệu bán sản phẩm cho người khác thì bạn ông vẫn lại nhận được hoa hồng. Với cách là thông minh này sản phẩm của ông được lan tỏa một cách nhanh chóng và rộng rãi tới mọi nơi.

Tới Năm 1934 ông sáng lập ra công ty Vitamins California và nhờ phương pháp kinh doanh mới này, khi người tiêu dùng cũng trở thành người phân phối sản



phẩm, công ty của ông đã nhanh chóng đạt doanh số 7 triệu USD mà không tốn một đồng quảng cáo nào. Đến năm 1940 ông đổi tên công ty thành Nutrilite Products theo tên sản phẩm và vẫn giữ nguyên phương pháp tiêu thụ. Những cộng tác viên của ông tự tìm người mới, chỉ cho người mới đầy đủ thông tin về sản phẩm và dạy cho người mới phương pháp xây dựng mạng lưới bắt đầu từ đâu, còn ông ty đảm bảo cho tất cả các nhà phân phối có đủ sản phẩm và chi trả hoa hồng cho NPP. Phương pháp phân phối hàng hóa của Karl chính là khởi điểm của ngành kinh doanh theo mạng, nhưng ở đây ông mới chỉ áp dụng một tầng. và trong các tài liệu thì năm 1940 được coi là năm khởi đầu của kinh doanh đa cấp và Karl được coi là ông tổ ngành kinh doanh này.

Sau một thời gian hoạt động có hiệu quả, nhận thấy được tiềm năng và sức mạnh to lớn của ngành kinh doanh này, Rich De Vos và Jay Van Andel (2 cộng tác viên của công ty) đã sáng lập ra công ty riêng của mình mang tên American Way Corporation, viết tắt là Amway và hiện nay Amway đã trở thành một trong những công ty hàng đầu trên thế giới trong ngành kinh doanh đa cấp với chi nhánh trên 80 quốc gia và vùng lãnh thổ.

Tuy nhiên vào những năm 70 việc kinh doanh đa cấp bắt đầu gặp phải những sóng gió, đầu tiên là sự phản đối quyết liệt từ dư luận và nhiều phía khác nhau. Năm 1975, Hội đồng liên bang Hoa Kỳ đã có những người phải đổ kinh doanh đa cấp và quy kết nó vào với cái gọi là “hình tháp ảo”- một hình thức kinh doanh bất hợp pháp bị cấm ở Mỹ. Với sự nhầm lẫn đó, công ty Amway đã phải theo đuổi vụ kiện kéo dài 4 năm (1975-1979). Cuối cùng Tòa án thương mại liên bang Hoa Kỳ đã tuyên bố công ty Amway thắng kiện và mô hình kinh doanh đa cấp không phải “hình tháp ảo” và được chấp thuận về mặt luật pháp. Cũng từ vụ kiện đó, những quy định điều khoản đầu tiên về kinh doanh đa cấp đã ra đời tại Mỹ, đánh dấu những bước đi thăng trầm của BHĐC.

+ Từ năm 1940 đến 1979 chỉ có khoảng 30 công ty kinh doanh theo mạng ra đời tại Mỹ, đây là giai đoạn được gọi tên là thời kì thứ nhất – thời kinh doanh phương thức BHĐC.

+ Từ 1979-1990 là thời kỳ bùng nổ của kinh doanh theo mạng. Đây là thời kỳ thứ hai – thời kỳ hưng thịnh phát triển của phương thức BHĐC

+ Từ năm 1990 nhờ sự tiến bộ vượt bậc của công nghệ và truyền thông, kinh doanh theo mạng màu sắc mới, các nhà phân phối có thể đơn giản hóa công việc của mình nhờ vào điện thoại, internet ... Ở giai đoạn này – mà theo các chuyên gia gọi là làn sóng thứ ba – nhà phân phối giỏi không cần phải là một nhà hùng biện và đi lại như con thoi giữa các mạng lưới. Bất kỳ ai cũng có thể sử dụng thời gian nhàn rỗi của mình tham gia công việc và làm việc ở bất cứ đâu. Các công ty bán hàng truyền thông s như Ford, Colgate, Coca-Cola và nhiều công ty nổi tiếng khác đã bắt đầu áp dụng phương pháp kinh doanh theo mạng để phân phối sản phẩm độc đáo của mình.

#### *1.1.2.2 Tại Việt Nam*

Tại Việt Nam kinh doanh đa cấp bắt đầu xuất hiện từ những năm 1999-200 với một vài công ty hoạt động nhỏ lẻ. BHĐC có mặt lần đầu tiên ở TP HCM năm 1998 là công ty Sinh Lợi, do một nhóm người từ Đài Loan sang liên doanh với Công ty Inconmex. Khi đó sản phẩm mà họ kinh doanh là chiếc nệm mút. Qua các buổi tập huấn bán hàng, chiếc nệm mút này được biết đến như một sản phẩm thần kỳ, có thể chữa bách bệnh. Vì thế giá trị của hàng hóa này được đẩy lên đến vài chục triệu đồng một tấm. Từ đây ngành kinh doanh đa cấp ở nước ta phát triển mạnh và đạt doanh thu không ngờ trong hai, ba năm đầu.

Thấy được món hời đó nhiều công ty cũng nhanh chóng nhảy vào kinh doanh đa cấp như: Lô Hội, NONI, Vision,... Mỗi nơi bán một loại hàng hóa nhưng cùng chung cách thức. Cũng từ đây nhiều công ty núp bóng kinh doanh đa cấp và một bộ phận không nhỏ người tham gia BHĐC đã có những hành vi sai trái gây thiệt hại kinh tế cho mọi người.

Đến năm 2004 để hòa nhập với xu hướng chung của thế giới cũng như tình hình thực tế tại Việt Nam, hành lang pháp lý về kinh doanh theo mạng đã dần hình thành, khi Luật cạnh tranh ra đời và Nghị định 110/NĐ-CP được ban hành vào

năm 2005, kinh doanh đa cấp đã được công nhận là mô hình kinh doanh hợp pháp tại Việt Nam, chịu sự quản lý bởi luật pháp.

- Ngày 08-11-2005, Bộ Thương mại ban hành thông tư 19/2005/TT-BTM hướng dẫn một số nội dung tại Nghị định 110/2005 về quản lý bán hàng đa cấp.

- Năm 2009, Hiệp hội BHĐC Việt Nam được thành lập và bổ nhiệm bà Trương Thị Nhi (giám đốc công ty TNHH TM Lô Hội, nhà đại diện tại Việt Nam của tập đoàn Forever Living Products Hoa Kỳ) là chủ tịch nhiệm kỳ 2009-2014.

- Ngày 31-3-2010, Hiệp hội BHĐC Việt Nam – MLMA chính thức ra mắt tại Hà Nội.

- Ngày 01/07/2014 thì Nghị định 42/2014/NĐ-CP về quản lý hoạt động BHĐC thay thế. 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.

- Hiện nay Nghị định số 18/2023/NĐ-CP của Chính phủ sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 40/2018/NĐ-CP ngày 12/3/2018 của Chính phủ về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp đã được Thủ tướng Chính phủ ký ban hành và chính thức có hiệu lực vào ngày 20/6/2023.

Tính tới nay, trên cả nước có 20 doanh nghiệp có giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp đang hoạt động. Tổng số lượng người tham gia bán hàng đa cấp hiện khoảng 750.000 người.

### *1.1.3 Đặc điểm của bán hàng đa cấp*

**Thứ nhất**, bán hàng đa cấp là một hình thức phát triển của bán hàng trực tiếp. Theo khoản 1 Điều 3 Nghị định 40/2018/NĐ-CP, theo đó BHĐC là phương thức bán hàng tiếp thị bán lẻ hàng hóa, trong đó hàng hóa được bán trực tiếp từ người sang người và không thông qua hệ thống đại lý nào cả. Mọi hoạt động sản xuất phân phối hàng hóa đến tay người tiêu dùng đều do nhà sản xuất đảm nhiệm thông

qua mạng lưới những người bán hàng trực tiếp, tuy nhiên có một số công ty có thể trực tiếp bán hàng không qua đội ngũ nhân viên mà qua một hệ thống, mạng lưới các nhà phân phối độc lập. Đây là một đặc trưng rất nổi bật của phương thức BHĐC so với phương thức bán hàng truyền thống khi sử dụng rất nhiều đại lý và chi nhánh để phân phối hàng hóa của mình đến với tay người tiêu dùng. Đồng thời ưu điểm này còn giúp người tiêu dùng có cơ hội mua được sản phẩm từ gốc sản xuất, tránh các rủi ro như, hàng giả, giá cả không trung thực,...

***Thứ hai,** người tham gia bán hàng đa cấp được trả hoa hồng với hoạt động kinh doanh của mình.* Theo đó người tham gia BHĐC được hiểu đơn giản là những cộng tác viên trong việc tiếp thị và bán lẻ hàng hóa cho doanh nghiệp. Những người tham gia BHĐC trong công ty kinh doanh đa cấp được hưởng hoa hồng từ doanh số bán hàng của họ. Điểm nổi bật của phương thức này là người tham gia BHĐC có thể tự tạo lập cho mình mạng lưới bán hàng dựa trên nền tảng khả năng, quan hệ uy tín của mình đối với khách hàng. Khi người đầu tiên (tầng 1) của hình tháp tìm được người tham gia (tầng 2). Sau đó lập đi lập lại tỏa ra xuống dưới như hình tháp. Và khi mô hình của người tham gia hoạt động tốt sẽ tạo nên một phản ứng dây chuyền liên tục, từ đó mang lại thu nhập theo nguyên tắc tính hoa hồng tùy theo mỗi công ty



**Hình 1.1: Mô hình BHĐC**

*Thứ ba*, doanh nghiệp bán hàng đa cấp không cần quảng cáo sản phẩm trên phương tiện thông tin đại chúng. Vì nhà phân phối sẽ trực tiếp phân phối quảng cáo sản phẩm cho từng khách hàng. Đồng thời doanh nghiệp cũng không cần thành lập hệ thống chi nhánh, đại lý phân phối sản phẩm rộng lớn mà chỉ cần trả hoa hồng cho nhà phân phối theo khối lượng sản phẩm họ tiêu thụ được. Với cách này hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp sẽ hạn chế được những khoản tiền phát sinh từ quảng cáo, tiếp thị... thay vào đó những khoản trên doanh nghiệp sẽ chi trả tiền hoa hồng cho nhà phân phối hoặc đầu tư nghiên cứu cải tiến thêm chất lượng sản phẩm.

*Thứ tư*, Các nhà phân phối được đào tạo thành các chuyên gia. Theo đó phương thức bán hàng, phân phối hàng của nhà phân phối sản phẩm đa cấp là dùng và tin, hiểu và bán. Bước đầu tiên để NPP có thể bán được hàng là NPP phải sử dụng sản phẩm, sau đó một thời gian trải nghiệm sẽ phát sinh lòng tin và ham muốn tìm hiểu, ở giai đoạn này các tuyến trên sẽ giúp họ, mở những cuộc hội thảo

do công ty đa cấp tổ chức, nêu ra các ưu điểm đánh vào tâm lý, sau khi hiểu rõ sản phẩm, NPP tiếp tục được đào tạo các kỹ năng chuyên sâu về sản phẩm, cũng như kỹ năng mềm phục vụ kinh doanh mới có thể thực sự hoạt động một cách trơn tru.

#### *1.1.4 Bán hàng đa cấp với bán hàng đa cấp bất chính*

Tại nước Mỹ hiện tượng bán hàng đa cấp bất chính xuất hiện lần đầu tiên vào những năm 1960 gây ra bởi thương nhân Hoa Kỳ Glen Turner. Đứng trên góc độ pháp lý, các nhà cầm quyền ở Hoa Kỳ thường dẫn chiếu định nghĩa về bán hàng đa cấp bất chính trong phán quyết của Ủy ban thương mại Liên Bang đối với vụ kiện công ty Koscot Interplanery, Inc: “Kinh doanh đa cấp bất chính là mô hình mà trong đó người tham gia phải trả một khoản tiền cho công ty để được quyền bán sản phẩm và được quyền nhận tiền thưởng từ những người khác tham gia vào chương trình mà những khoản thu nhập đó không liên quan đến việc bán sản phẩm cho tiêu dùng thực sự”.

Còn tại Việt Nam, bán hàng đa cấp bất chính từng được quy định tại Điều 48 Luật Cạnh tranh năm 2004, song qua nhiều lần sửa đổi, hiện nay những hành vi bị nghiêm cấm khi kinh doanh đa cấp được quy định tại khoản 1 và khoản 2 Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ-CP. So với quy định tại Điều 48 Luật Cạnh tranh 2004 thì những quy định tại khoản 1 và 2 Điều 5 của Nghị định 40/2018 đã phân biệt hành vi kinh doanh đa cấp bất chính của doanh nghiệp bán hàng đa cấp và hành vi kinh doanh đa cấp bất chính của người tham gia bán hàng đa cấp.

Từ đó ta có thể nhận thấy bán hàng đa cấp bất chính là một hình thức kinh doanh mà trong đó doanh nghiệp và những người thuộc tầng tên trong mạng lưới người tham gia được hưởng các khoản lợi ích kinh tế chủ yếu từ tiền đóng góp của những người mới tham gia chứ không phải từ lợi nhuận của việc bán lẻ sản phẩm cho người tiêu dùng.

Một số đặc điểm của bán hàng đa cấp bất chính.

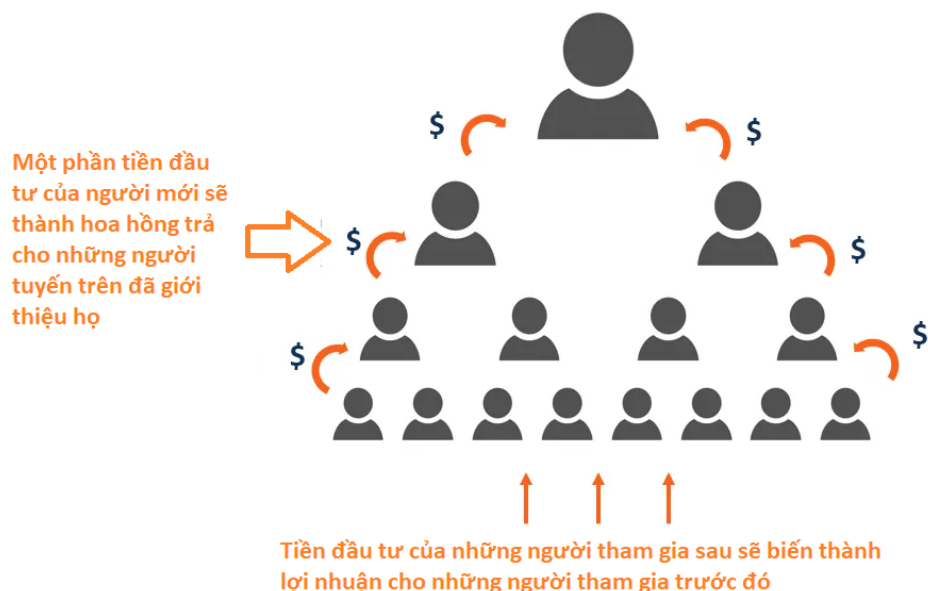
*Thứ nhất, người tham gia trước luôn có thu nhập cao hơn người vào sau, tạo mô “hình tháp ảo”.* Điều đó là đúng, nhưng chỉ nhận được thu nhập từ việc giới thiệu người như thế thì họ phải thực sự nghiêm túc giới thiệu thêm được nhiều người tham gia, ta có thể nhận thấy những người này sẽ dùng những lời hứa hẹn ngon ngọt mời ta tham gia nhiệt tình, chỉ khi đó mạng lưới hoạt động hiệu quả và vững mạnh thì mới có thể tạo ra một khoản thu nhập cao được. Qua đó ta có thể thấy được những người vào trước mới có thu nhập cao hơn người vào sau thì mạng lưới đó chính là “hình tháp ảo” kinh doanh bán hàng đa cấp bất chính.

*Thứ hai, tập trung vào tuyển dụng:* Điểm chính của bán hàng đa cấp bất chính là tập trung vào việc tuyển dụng các đại lý mới hơn là bán sản phẩm hoặc dịch vụ. Thu nhập chủ yếu đến từ việc đưa người khác vào hệ thống. Các công ty hoạt động theo kiểu này có thể kiếm được rất nhiều tiền mà không cần quan tâm đến việc bán lẻ sản phẩm. Và thực chất khi tham gia vào những công ty như vậy cần phải bỏ ra một khoản tiền ban đầu khá lớn và nếu khi tìm được người mới vào thì sẽ được công ty trả lại vào mức hoa hồng, nhưng mức trả này bao giờ cũng nhỏ hơn nhiều so với mức đã bỏ vào. Chính vì vậy người tham gia càng phải cố gắng dụ dỗ được nhiều người tham gia càng tốt để hy vọng lấy lại được số tiền mình đã bỏ ra và thu lợi từ những người tham gia tiếp theo.

*Thứ ba, về sản phẩm.* Thông tin về sản phẩm thường bị che giấu hoặc không được trình bày đầy đủ, khiến các sản phẩm thực tế trở nên mơ hồ và không rõ ràng. Những sản phẩm của công ty bất chính thường không thể mua được ở các siêu thị, cửa hàng hay đại lý bên ngoài thị trường. Nói chỉ được phân phối qua các nhà phân phối độc lập. Dễ nhận thấy nhất là các công ty này thường có lời lẽ là sẽ đảm bảo cho chất lượng sản phẩm bằng cách thu hồi lại các sản phẩm với mức giá ít nhất 90% giá hàng hóa đã bán lại cho người tham gia, tạo niềm tin cho người tham gia.

*Thứ tư, điểm khác nhau cơ bản giữa bán hàng đa cấp chân chính với mô hình “hình tháp ảo”.* Trong bán hàng đa cấp chân chính giá trị của sản phẩm dịch vụ là những mặt hàng có chất lượng, mang lại những lợi ích đích thực hoặc tương

xứng đối với đồng tiền người tiêu dùng bỏ ra thì trong mô hình đa cấp bất chính “hình tháp ảo” thì giá trị là giá trị ảo hoặc giá trị nhỏ không tương xứng đối với đồng tiền bỏ ra. Trong hoạt động hình tháp ảo, mọi người tham gia hoạt động chỉ với mục đích là có mã số và giới thiệu người tham gia để ăn hoa hồng mà không quan tâm tới sản phẩm có hiệu quả hay không. Do đó thu nhập của người tham gia dựa trên số lượng đóng góp người này giới thiệu được bao nhiêu người. Đây là hình thức lừa đảo, chỉ cần một khâu gặp trực tiếp là cả hệ thống sụp đổ theo dây chuyền.



**Hình 1.2 Mô hình tháp ảo**

### 1.2 Hoạt động bán hàng đa cấp ở các nước trên thế giới

Theo Hiệp hội Bán hàng trực tiếp thế giới (WFDSA). Tính đến nay, 10 quốc gia có thị trường BHĐC phát triển mạnh nhất là: Mỹ, Trung Quốc, Hàn Quốc, Đức, Nhật, Brazil, Mexico, Malaysia, Pháp, Đài Loan. Trong đó, Mỹ và Trung Quốc đồng chiếm 18%; Hàn Quốc chiếm 10%; Đức chiếm 9% và Nhật Bản 8%. Các công ty BHĐC chuyên về các sản phẩm chăm sóc sức khỏe chiếm 34% doanh số trong ngành này, trở thành doanh số lớn nhất danh mục sản phẩm.



### 1.2.1 Mỹ

Mỹ được xem như là cái nôi ra đời của ngành bán hàng đa cấp (MLM). Tại đây có nhiều công ty bán hàng đa cấp hàng đầu như Amway, Avon và Herbalife, những công ty này có mặt trên khắp thế giới.

Tại Mỹ để quản lý BHĐC: Ở cấp độ Liên bang không có đạo luật riêng đặc biệt để quản lý BHĐC. Cục quản lý dược liên bang chỉ quản lý thông tin ghi trên nhãn mác hàng hóa. Nhiều bang ở nước Mỹ có quy chế riêng về quản lý BHĐC và hình thức tháp ảo trong kinh doanh. Một số bang như Massachusetts, Georgia, Louisiana, Wyoming và Maryland còn có những quy chế đặc biệt về quản lý hoạt động BHĐC. Ngoài ra còn một số bang như New – Mexico và Nam Dakota còn không cho các công ty kinh doanh đa cấp đăng ký kinh doanh ở bang mình. Như vậy ta có thể nhận thấy: ngay tại nơi sinh ra mình, nơi có nền kinh tế thị trường phát triển, nhưng chính quyền các Bang đều ban hành các quy chế đặc thù để quản lý hình thức kinh doanh thương mại này.

Có một số điểm đáng chú ý trong luật quản lý hoạt động bán hàng đa cấp (BHĐC) tại các bang của Hoa Kỳ mà Việt Nam có thể tham khảo và học hỏi. Đáng chú ý nhất là việc ban hành quy chế nghiêm cấm kinh doanh đa cấp theo mô hình kim tự tháp (Pyramid Club). Ví dụ, tại bang Oregon, người điều hành kinh doanh theo mô hình kim tự tháp được coi là vi phạm pháp luật. Tương tự, tại bang California, luật nghiêm cấm các hành vi lãnh đạo hoặc điều hành "chuỗi mắt xích" kim tự tháp, được quy định cụ thể tại Điều 327 của Bộ luật hình sự bang này. Luật Bang Texas cũng coi hành vi kinh doanh theo mô hình kim tự tháp là hành vi gian dối thương mại, vi phạm pháp luật (Điểm 4 mục 17.461 Pyramid Promotional Scheme); Pháp luật của Bang Oregon nêu rõ năm biểu hiện sau đây trong BHĐC được coi là vi phạm pháp luật: Nhà phân phối phải đóng 1 khoản tiền để gia nhập chuỗi BHĐC. Lợi nhuận thu được từ chênh lệch giữa giá mua và giá bán quá cao (Không vượt quá 35% so với giá bán). NPP bị công ty BHĐC buộc phải mua trước 1 lượng lớn hàng hóa, lượng tồn kho tại NPP là điều kiện bắt buộc để tham gia vào chuỗi BHĐC. Cấm giải thích cho NPP, người tiêu dùng

rằng: mua sản phẩm là mua cơ hội KDĐC. Buộc NPP phải mua một bộ SP để giới thiệu cho khách hàng. Các điều luật này nhằm ngăn chặn các hành vi gian lận thương mại và bảo vệ người tiêu dùng, là những nguyên tắc mà Sở Công Thương có thể xem xét áp dụng để tăng cường hiệu quả quản lý BHĐC tại Việt Nam.

Về vấn đề chế tài và xử phạt hành vi BHĐC bất hợp pháp: Bang Louisiana đặt ra các hình phạt nghiêm khắc trong quản lý bán hàng đa cấp (BHĐC) đối với những trường hợp vi phạm. Cụ thể, theo điều 362 - 363, hành vi quảng cáo bất hợp pháp liên quan đến BHĐC có thể dẫn đến án phạt tiền lên đến 10.000 USD và án tù tối đa 10 năm, kèm theo hình phạt lao động cưỡng chế. Trong khi đó, tại bang Illinois, các hoạt động kinh doanh theo mô hình kim tự tháp được xem là vi phạm pháp luật. Trong các trường hợp vi phạm, cơ quan tư pháp có thể yêu cầu tòa án xét xử và áp dụng mức phạt dân sự lên đến 50.000 USD.

Về vai trò quản lý, ở Mỹ đã thành lập Hiệp Hội Bán Hàng Trực Tiếp Hoa Kỳ (Direct Selling Association - DSA), thành lập năm 1968 và đặt trụ sở tại Washington D.C, đến tháng 2018 đã chính thức kết nạp 200 thành viên và giữ vai trò là Tổng thư ký của Liên đoàn các Hiệp Hội Bán Hàng Trực Tiếp Thế Giới (World Federation of Direct Selling Associations - WFDSA). DSA đã có những đóng góp quan trọng trong việc phát triển mô hình kinh doanh đa cấp (BHĐC) tại Hoa Kỳ. Sự phát triển của phương thức KDĐC của Hoa Kỳ ngày nay có sự đóng góp không nhỏ của DSA. Để Hiệp hội hoạt động tốt, tạo ra hình thức bán hàng được xã hội chấp nhận và ủng hộ DSA thực hiện các công việc sau:

Đặt ra và duy trì các tiêu chuẩn đạo đức cao: DSA thiết lập các chuẩn mực đạo đức trong kinh doanh (Code of Ethics, Business Ethics) để đảm bảo rằng tất cả các thành viên tuân thủ những quy tắc nghiêm ngặt, giúp bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng và nâng cao hình ảnh của ngành. Cung cấp đào tạo và hỗ trợ cho các thành viên: Hiệp hội tổ chức các buổi đào tạo, hội thảo và cung cấp tài nguyên để giúp các thành viên phát triển kỹ năng, nâng cao kiến thức về quản lý và kinh doanh một cách chuyên nghiệp. Ngoài ra hiệp hội còn đặt ra các quy định về mối quan hệ giữa công ty BHĐC và NPP; Công ty BHĐC phải nêu rõ trong hợp đồng:

NPP có thể rời mạng lưới kinh doanh bất cứ thời điểm nào và công ty phải có trách nhiệm mua lại sản phẩm tồn kho ở NPP (hàng hóa phải đảm bảo giá trị thương mại: không hư hỏng, quá đắt v.v...), giá mua bằng 90% trị giá NPP đã mua từ công ty BHĐC.

### *1.2.2. Trung Quốc*

Tại Trung Quốc trước khi nước này ra nhập WTO vào năm 2005 tại quốc gia này mô hình kinh doanh BHĐC đã gây ra nhiều tiếng xấu, hàng vạn người bị lừa đảo, nhiều nơi không quản lý được, năm 1998 quốc gia này đã cấm BHĐC. Nhưng rồi khi gia nhập WTO trước sức ép từ nhiều nước thành viên đặc biệt là Hoa Kỳ, quốc gia này đã phải mở cửa lại cho hình thức BHĐC. Đến tháng 12/2005 Trung Quốc ra luật điều chỉnh hoạt động KDĐC, Luật có 8 phần chứa đựng 55 điều. Qua kinh nghiệm quản lý của Trung Quốc ta rút kinh nghiệm quản lý hoạt động BHĐC với nội dung của luật có những điểm chú ý dưới đây:

Tại Trung Quốc, Bộ Quản lý Công nghiệp và Thương mại (SAIC) là cơ quan nhà nước chịu trách nhiệm quản lý các hoạt động BHĐC và là đơn vị duy nhất cấp phép kinh doanh đa cấp. SAIC cũng giám sát và chỉ đạo điều tra các vi phạm pháp luật trong hoạt động BHĐC, theo điều 35, phần 6 của Luật BHĐC Trung Quốc. Ngoài ra, cơ quan này thường xuyên cập nhật và công bố trên trang web của mình danh sách những công ty BHĐC được phép hoạt động hợp pháp cũng như danh sách những công ty vi phạm và các biện pháp xử lý đối với từng trường hợp. Các cơ quan quản lý thương mại địa phương và khu tự trị đóng vai trò hỗ trợ quản lý nhà nước đối với hoạt động bán hàng đa cấp (BHĐC) trong khu vực của mình. Chức năng của họ bao gồm việc tiếp nhận hồ sơ đăng ký lập cơ sở kinh doanh đa cấp và sau đó chuyển giao hồ sơ này cho Cục Quản lý Công nghiệp và Thương mại (SAIC) trong vòng bảy ngày kể từ ngày nhận. Ngoài ra, họ cũng có nhiệm vụ báo cáo cho SAIC về các hoạt động BHĐC diễn ra trên địa bàn mà họ quản lý, đảm bảo sự tuân thủ và giám sát chặt chẽ các quy định liên quan đến BHĐC. Luật pháp Trung Quốc cũng đặt ra những quy định cụ thể cho mối quan hệ giữa các công ty kinh doanh đa cấp (KDĐC) và nhà phân phối tham gia hoạt

động bán hàng đa cấp (BHĐC). Theo đó, mỗi công ty BHĐC cần thiết lập một hợp đồng với nhà phân phối (NPP), trong đó phải rõ ràng nêu bật các trách nhiệm, quyền lợi, và nghĩa vụ của từng bên. Hợp đồng phải chỉ định rằng NPP chỉ được phép hoạt động trong khu vực mà công ty hoặc chi nhánh của công ty đã đăng ký kinh doanh và nơi có sẵn cơ sở dịch vụ khách hàng. Ngoài ra, hợp đồng phải quy định rõ ràng: trong vòng 60 ngày đầu sau khi ký kết, NPP có quyền chấm dứt hợp đồng vào bất kỳ thời điểm nào mà không cần thông báo trước; tuy nhiên, sau 60 ngày đầu tiên, nếu NPP muốn chấm dứt hợp đồng thì cần thông báo trước cho công ty ít nhất 15 ngày.

Về cơ chế trả thưởng trong hoạt động bán hàng đa cấp (BHĐC), các điều từ 25 đến 28 quy định rằng tổng số tiền thù lao và hoa hồng mà công ty BHĐC trả cho nhà phân phối (NPP) không được vượt quá 30% tổng doanh thu từ BHĐC. Điều này phải được chi tiết hóa trong hợp đồng ký kết giữa công ty và NPP, và sẽ phục vụ như là cơ sở pháp lý trong việc giải quyết bất kỳ tranh chấp nào có thể xảy ra giữa hai bên. Bên cạnh đó cơ chế tài chính và hình phạt liên quan đến vi phạm trong hoạt động bán hàng đa cấp (BHĐC), pháp luật Trung Quốc yêu cầu công ty KDĐC phải đặt cọc một khoản tiền ký quỹ tại ngân hàng khi thành lập, với số tiền là 20 triệu NDT, tương đương 70 tỷ đồng Việt Nam (tỷ giá 1 NDT = 3.594VNĐ). Sau khi công ty bắt đầu hoạt động, số tiền ký quỹ này sẽ được điều chỉnh lên 15% doanh thu của tháng trước, nhưng không thấp hơn 20 triệu NDT và không quá 100 triệu NDT. Công ty sẽ nhận được lãi suất từ số tiền này. Mục đích của việc ký quỹ là để đảm bảo rằng công ty BHĐC tuân thủ đúng pháp luật Trung Quốc. Quỹ này có thể được sử dụng bởi cơ quan có thẩm quyền để thanh toán hoa hồng cho NPP, bồi thường thiệt hại cho người tiêu dùng và các mục đích khác. SAIC và các cơ quan quản lý thương mại địa phương sẽ giám sát việc sử dụng quỹ này và sẽ phát hành khi công ty BHĐC ngừng hoạt động. Bên cạnh đó, luật pháp Trung Quốc quy định rõ từ điều 38 đến 54 về các biện pháp xử phạt và chế tài áp dụng cho các trường hợp vi phạm trong lĩnh vực BHĐC. Các biện pháp phạt được

thiết kế để có tác dụng răn đe, nhắm vào các công ty BHĐC và NPP không tuân thủ pháp luật, gây ảnh hưởng tiêu cực đến xã hội và người tiêu dùng.

### 1.2.3 Malaysia

Theo WFDSA, Malaysia là một trong 10 quốc gia có thị trường BHĐC phát triển mạnh nhất trên thế giới. Ngoài ra Malaysia còn là một quốc gia nằm trong khu vực Đông Nam Á và là thành viên sáng lập của Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN), có nhiều nét tương đồng với Việt Nam về địa lý và văn hóa. Đây là lý do chính Việt Nam có thể học hỏi rất nhiều kinh nghiệm từ Malaysia để quản lý hoạt động bán hàng đa cấp (BHĐC). Malaysia là một quốc gia liên bang bao gồm 13 bang và 2 vùng liên bang, và áp dụng thể chế quân chủ nghị viện với cơ cấu lưỡng viện, dựa trên hệ thống pháp luật của Anh.

Tại Malaysia, Bộ Thương Mại Nội Địa, là cơ quan quản lý nhà nước chịu trách nhiệm quản lý hoạt động bán hàng trực tiếp. Được thành lập vào ngày 27/10/1990, MDTCC nhiệm vụ thúc đẩy sự phát triển của thương mại nội địa và bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng Malaysia. Để quản lý hiệu quả các hoạt động bán hàng trực tiếp, đã có nhiều văn bản pháp lý được ban hành và giao cho MDTCC triển khai, bao gồm Đạo Luật Bán Hàng Trực Tiếp 1993 (Luật 500); Đạo Luật sửa đổi, bổ sung Luật Bán Hàng Trực Tiếp và Chống Bán Hàng theo Mô Hình Kim Tự Tháp năm 2011; Đạo Luật Cạnh Tranh 2010; Đạo Luật Bảo Vệ Dữ Liệu Cá Nhân 2010; và Đạo Luật Kiểm Soát Giá.

### 1.3 Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

Qua việc tìm hiểu nghiên cứu tình hình phát triển và hoạt động BHĐC của các quốc gia Hoa Kỳ, Trung Quốc, Nhật Bản, Malaysia, ...đây đều là các quốc gia phát triển với thị trường kinh doanh bán lẻ đa cấp với thị trường lớn có hàng trăm triệu người tham gia, qua đó Việt Nam có thể rút ra một số bài học kinh nghiệm cho công tác quản lý nhà nước về BHĐC như sau:

- Cần nâng cao nhận thức về BHĐC, bán hàng đa cấp là một mô hình kinh doanh bán lẻ khá phức tạp và có khả năng dễ bị biến chất, ảnh hưởng tiêu cực đến

kinh tế và xã hội. Nếu không được quản lý hiệu quả, hoạt động này có thể trở nên khó kiểm soát đối với các cơ quan chức năng, khiến Chính phủ phải cân nhắc đến các giải pháp tạm thời cấm các hoạt động bán hàng đa cấp, như đã từng xảy ra tại Trung Quốc.

- Cơ quan quản lý nhà nước cần phải thường xuyên tiến hành giám sát, kiểm tra chặt chẽ với các hoạt động bán hàng đa cấp, đặc biệt là những hoạt động có dấu hiệu của mô hình tháp ảo. Cần đặt ra những hạn chế về độ tuổi và các ngành nghề cấm tham gia vào mô hình này. Ngoài ra, việc tổ chức tư vấn bán hàng đa cấp tại các không gian công cộng như cơ quan, siêu thị, và trường học cũng bị cấm.

- Nâng cao vai trò giám sát của chính quyền địa phương (Sở Công thương địa phương), nắm thông tin, kịp thời xử phạt đối với các hành vi vi phạm.

- Để quản lý hiệu quả hoạt động bán hàng đa cấp, thì cần phải có các văn bản hướng dẫn chi tiết, quy định rõ ràng trách nhiệm và nghĩa vụ của các công ty bán hàng đa cấp cũng như nhà phân phối trong hoạt động kinh doanh và đối với người tiêu dùng. Các thông tin này nên được công bố công khai trên các trang web của cơ quan quản lý nhà nước để đảm bảo minh bạch và dễ dàng truy cập.

## Tiểu Kết Chương 1

Việc nghiên cứu và hiểu rõ cơ sở lý luận về bán hàng đa cấp (BHĐC) là vô cùng quan trọng. Qua đó, chúng ta có thể xây dựng được những kiến thức cơ bản về lĩnh vực này, tạo nền tảng vững chắc để có cái nhìn đánh giá khách quan trung thực về thực trạng và thực tiễn, từ đó nâng cao vai trò quản lý nhà nước một cách chính xác và khách quan. Đây cũng là nền tảng để tiếp thu chủ động, có chọn lọc, sáng tạo những thành tựu của ngành công nghiệp BHĐC trên thế giới vốn đã có một chặng đường phát triển khá dài.

Đồng thời thông qua việc tìm hiểu các quy định pháp luật của các quốc gia như Mỹ và Trung Quốc, ...Việt Nam có thể học hỏi được nhiều điểm tích cực và áp dụng chúng một cách hiệu quả, phù hợp với bối cảnh và điều kiện cụ thể của nước ta.

## CHƯƠNG 2:

### THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VỀ BÁN HÀNG ĐA CẤP Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

#### 2.1 Thực trạng pháp luật về bán hàng đa cấp ở Việt Nam hiện nay

##### 2.1.1 Quy định đối với doanh nghiệp bán hàng đa cấp

##### 2.1.1.1 Điều kiện đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp

Hiện nay việc thành lập doanh nghiệp BHĐC tại nước ta phải tuân thủ theo quy định của luật doanh nghiệp 2020. Bên cạnh đó, việc thành lập còn cần phải tuân thủ quy định tại nghị định Nghị định 40/2018/NĐ-CP về Quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp, cá nhân, tổ chức phải đáp ứng các điều kiện sau khi kinh doanh bán hàng đa cấp. Theo đó đóa doanh nghiệp chính thức hoạt động bán hàng đa cấp sau khi được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động BHĐC (sửa đổi bổ sung năm 2023). Pháp luật Việt Nam hiện nay không quy định việc cấm hay không được phép thành lập loại hình doanh nghiệp nào, việc lựa chọn loại hình doanh nghiệp hoàn toàn tự do và tuân thủ đúng theo tinh thần của Hiến Pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

- Điều kiện kinh doanh BHĐC, muốn tiến hành kinh doanh BHĐC doanh nghiệp phải thực hiện việc đăng ký đến BCT với quy trình thủ tục luật định. Việc có thể cấp giấy đăng ký hay không còn phụ thuộc vào doanh nghiệp đó có đáp ứng các điều kiện đăng ký hoạt động được đặt ra trong nghị định 40/2018/NĐ-CP (sửa đổi bổ sung năm 2023) gồm:

+ Doanh nghiệp kinh doanh theo phương thức đa cấp phải được thành lập tại Việt Nam theo quy định của pháp luật và chưa từng bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp. Mặc dù việc lựa chọn loại hình doanh nghiệp không có quy định nào khống chế, nhưng chỉ có doanh nghiệp được thành lập trên lãnh thổ Việt Nam mới được phép hoạt động BHĐC, cho nên các công ty nhà đầu tư nước ngoài muốn tham gia hoạt động đa cấp tại Việt Nam cần phải thành lập một công ty con trên lãnh thổ Việt Nam.



+ Chỉ có doanh nghiệp mới được đăng ký kinh doanh bán hàng đa cấp. Các tổ chức, cá nhân khác đều không được kinh doanh bán hàng đa cấp. Doanh nghiệp theo quy định này không bao gồm tổ chức hoặc cá nhân tại doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp này phải có thành viên hợp danh đối với công ty hợp danh; chủ sở hữu đối với doanh nghiệp tư nhân hoặc công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên; thành viên đối với công ty trách nhiệm hữu hạn có từ hai thành viên trở lên; cổ đông sáng lập đối với công ty cổ phần; người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp không bao gồm tổ chức hoặc cá nhân từng giữ một trong các chức vụ nêu trên tại doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp.

+ Về vốn pháp định là 10 tỷ VNĐ trở lên, việc quy định vốn pháp định để đảm bảo quyền lợi cho các chủ nợ, người tham gia và các chủ thể khác, đồng thời khẳng định tiềm lực tài chính của doanh nghiệp BHĐC và để tạo nên lòng tin ở những người tham gia. Từ quy định trên, có thể thấy rằng hiện nay pháp luật đã đặt ra những điều kiện khá nghiêm ngặt đối với các cá nhân góp vốn thành lập và đại diện pháp luật của doanh nghiệp bán hàng đa cấp. Em cho rằng đây là những quy định hợp lý, bởi chúng sẽ giúp hạn chế sự xuất hiện của các tổ chức không đáp ứng điều kiện hợp pháp.

+ Bên cạnh đó phải thực hiện hoạt động ký quỹ tại một ngân hàng thương mại hoặc chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam. Tiền ký quỹ 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 trong một số trường hợp được pháp luật quy định. 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.

Có thể nói, đây là một yêu cầu đặc biệt quan trọng đối với các doanh nghiệp kinh doanh theo phương thức đa cấp. Theo quy định cũ tại Nghị định 110/2005/NĐ-CP, doanh nghiệp chỉ phải ký quỹ 5% vốn điều lệ, nhưng không thấp hơn 1 tỷ đồng tại một ngân hàng thương mại hoạt động tại Việt Nam. Nghị

định số 42/2014/NĐ-CP đã nâng mức ký quỹ tối thiểu lên 5 tỷ đồng. Đến Nghị định số 40/2018/NĐ-CP (sửa đổi bổ sung năm 2023), số tiền ký quỹ tối thiểu yêu cầu là 10 tỷ đồng, tương đương với quy định về vốn điều lệ đăng ký tối thiểu của doanh nghiệp. Ký quỹ là một trong những biện pháp bảo đảm được quy định trong pháp luật dân sự. Theo BLDS năm 2015, "ký quỹ là việc bên có nghĩa vụ gửi một khoản tiền hoặc kim khí quý, đá quý hoặc giấy tờ có giá vào tài khoản phong tỏa tại một tổ chức tín dụng để bảo đảm việc thực hiện nghĩa vụ. Trường hợp bên phải thực hiện nghĩa vụ không thực hiện hoặc thực hiện không đúng không đầy đủ nghĩa vụ thì bên có quyền được tổ chức tín dụng nơi ký quỹ thanh toán, bồi thường thiệt hại do bên có nghĩa vụ gây ra, sau khi trừ chi phí dịch vụ"

Mục đích của quy định về ký quỹ đối với doanh nghiệp kinh doanh theo phương thức đa cấp là để dự phòng rủi ro trong trường hợp doanh nghiệp ngừng hoạt động. Khoản tiền ký quỹ sẽ được dùng để chi trả tiền hoa hồng, tiền thưởng, hoặc mua lại hàng hóa từ những người tham gia. Như vậy, việc tăng định mức ký quỹ lên gấp đôi (không thấp hơn 10 tỷ đồng) đã phần nào tăng cường cam kết về trách nhiệm tài chính của doanh nghiệp đa cấp đối với người tham gia và cơ quan quản lý trong hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, quy định này cũng tạo ra rào cản cho các doanh nghiệp muốn tiếp cận gia nhập thị trường đa cấp và cũng chưa đảm bảo được quyền lợi của người tiêu dùng. Khoản tiền ký quỹ chủ yếu nhằm đảm bảo doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ đối với người tham gia bán hàng đa cấp và Nhà nước khi chấm dứt hoạt động.

Bên cạnh các quy định về trách nhiệm của doanh nghiệp bán hàng đa cấp trong việc thực hiện thủ tục nộp và rút tiền ký quỹ, thì Thông tư 29/2018/TT-NHNN do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành còn hướng dẫn việc xác nhận và quản lý tiền ký quỹ của các doanh nghiệp này. Thông tư này cũng quy định trách nhiệm của ngân hàng và các cơ quan liên quan đến việc quản lý ký quỹ. Quy định này cho thấy pháp luật quản lý bán hàng đa cấp đã tiến một bước quan trọng trong việc minh bạch hóa hoạt động ký quỹ của doanh nghiệp bán hàng đa cấp.

+ Doanh nghiệp bán hàng đa cấp phải có mẫu hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, quy tắc hoạt động kế hoạch trả thưởng, chương trình đào tạo cơ bản rõ ràng minh bạch.

Trong các điều kiện liên quan đến tổ chức và hoạt động của doanh nghiệp kinh doanh theo phương thức đa cấp, quy định về hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp là vô cùng quan trọng nhằm bảo đảm quyền lợi cho người tham gia mạng lưới và khách hàng của doanh nghiệp. Theo Nghị định 40/2018/NĐ-CP, hợp đồng này phải bảo đảm các nội dung bắt buộc tối thiểu theo quy định và phải có mẫu hợp đồng đăng ký với cơ quan nhà nước. Về bản chất, hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp là một hợp đồng dân sự, nên phải tuân thủ các nguyên tắc chung của giao dịch dân sự, bao gồm nguyên tắc tự thỏa thuận, nghĩa là các bên được quyền tự do thỏa thuận với nhau về quyền và nghĩa vụ.

Về bản chất, hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp là một hợp đồng dân sự nên sẽ bảo đảm các nguyên tắc chung của giao dịch dân sự, bao gồm nguyên tắc tự thỏa thuận, nghĩa là các bên có quyền tự do thỏa thuận về quyền và nghĩa vụ. Tuy nhiên, do đặc thù của hoạt động bán hàng đa cấp, một mô hình kinh doanh theo mạng lưới dễ bị lợi dụng bởi các tổ chức hoặc cá nhân xấu để thực hiện kinh doanh bất chính, có thể thỏa thuận những điều khoản trái pháp luật, trái đạo đức xã hội hoặc gây bất lợi cho người tham gia. Do đó, sự tự do cam kết và thỏa thuận trong hợp đồng bán hàng đa cấp có giới hạn, phải bảo đảm các nội dung nhất định trong hợp đồng mẫu đã được doanh nghiệp đăng ký với cơ quan nhà nước.

Ngoài ra pháp luật quản lý bán hàng đa cấp cũng quy định doanh nghiệp bán hàng đa cấp phải có chương trình đào tạo cơ bản rõ ràng minh bạch và phù hợp đối với phụ lục 1 thông tư 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.

+ Doanh nghiệp bán hàng đa cấp phải có hệ thống công nghệ 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 và hệ thống thông tin liên lạc để tiếp nhận, giải quyết thắc mắc, khiếu nại của người tham gia bán hàng đa cấp.

Hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp phải được vận hành trên máy chủ đặt tại Việt Nam. Bao gồm các thông tin cơ bản về người tham gia bán hàng đa cấp như sau: Thông tin cơ bản về người tham gia bán hàng đa cấp, thông tin về hợp đồng bán hàng đa cấp, thông tin về lịch sử mua hàng của người tham gia bán hàng đa cấp.

Như vậy doanh nghiệp bán hàng đa cấp khi muốn xin cấp Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp phải đáp ứng đầy đủ các điều kiện đã nêu trên. Việc quy định này của pháp luật xuất phát từ việc phương thức bán hàng đa cấp là phương thức dễ bị lợi dụng gây ảnh hưởng nghiêm trọng tới trật tự xã hội. Mặc dù những điều kiện này có thể tạo ra rào cản đối với các doanh nghiệp muốn kinh doanh theo phương thức đa cấp, nhưng nhà nước phải ưu tiên lợi ích của người tiêu dùng và người tham gia, bảo đảm trật tự và an toàn xã hội cũng như an ninh quốc gia. Chỉ có như vậy, môi trường kinh doanh mới có thể ổn định và phát triển.

#### *2.1.1.2 Trình tự, thủ tục đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp*

Theo quy định tại nghị định 40/2018/NĐ-CP (sửa đổi bổ sung năm 2023) thì thủ tục đăng ký tổ chức bán hàng đa cấp bao gồm các thủ tục sau:

*Thứ nhất* lập và nộp hồ sơ đề nghị cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Theo đó cơ quan có thẩm quyền cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp là Bộ Công Thương cụ thể là phòng điều tra xử lý hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Hồ sơ đề nghị cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động đa cấp quy định tại điều 9 Nghị định 40/2018/NĐ-CP.

*Thứ hai*, trình tự thủ tục cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp được quy định tại điều 10 Nghị định 40/2018/NĐ-CP.

Có thể thấy rằng, việc quy định trình tự thực hiện thủ tục đăng ký bán hàng đa cấp nhằm hỗ trợ cơ quan nhà nước có thẩm quyền trong việc xác định năng lực của các doanh nghiệp muốn hoạt động trong lĩnh vực này, đồng thời đảm bảo rằng

họ đáp ứng đủ các điều kiện theo quy định pháp luật. Quy trình cấp phép hoạt động là cơ sở cho cơ quan nhà nước thực hiện việc giám sát và quản lý hoạt động của các doanh nghiệp đủ điều kiện trong lĩnh vực kinh doanh đa cấp, không chỉ ở cấp địa phương mà còn trên toàn quốc. Điều này chứng tỏ rằng, quy định về thủ tục đăng ký bán hàng đa cấp không chỉ mang bản chất của cơ chế tiền kiểm mà còn là nền tảng cho hoạt động hậu kiểm của nhà nước đối với hoạt động này.

#### *2.1.1.3 Chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp*

Doanh nghiệp bán hàng đa cấp chấm dứt hoạt động khi thuộc trường hợp tự nguyện chấm dứt, lý do chấm dứt hoạt động phụ thuộc vào doanh nghiệp. Bên cạnh trường hợp tự nguyện này, pháp luật bán hàng đa cấp còn quy định trường hợp chấm dứt bắt buộc.

- \* Các trường hợp bắt buộc chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp Giấy chứng nhận hết hiệu lực không được gia hạn, doanh nghiệp chấm dứt hoạt động này hoặc bị thu hồi giấy chứng nhận bởi cơ quan có thẩm quyền

- \* Trách nhiệm của doanh nghiệp khi chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp Thông báo bằng văn bản tới BCT và thực hiện các hoạt động niêm yết công khai tại trụ sở chính. Ngoài ra phải chấm dứt, thanh lý hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và giải quyết quyền lợi của người tham gia bán hàng đa cấp theo quy định của pháp luật. Đồng thời phải hoàn thành những nghĩa vụ theo quyết định xử lý vi phạm trong hoạt động bán hàng đa cấp của cơ quan có thẩm quyền

- \* Trình tự, thủ tục chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp - Trường hợp doanh nghiệp tự chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp:

Đầu tiên doanh nghiệp chuẩn bị hồ sơ chấm dứt, bao gồm: Thông báo chấm dứt, Báo cáo, giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp (01 bản sao), giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp (01 bản chính), quyết định về việc chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp (01 bản sao). Doanh nghiệp nộp hồ sơ thông báo chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp tới Bộ Công Thương (gửi trực tiếp hoặc qua đường bưu điện). Sau khi nhận hồ sơ chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp hợp lệ, trong thời 10 ngày Bộ công thương ban hành văn bản xác nhận tiếp nhận hồ sơ thông

báo chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp và thông báo cho các Sở Công Thương trên toàn quốc.

- Trường hợp doanh nghiệp chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp do giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp hết hiệu lực hoặc bị thu hồi:

Hồ sơ chấm dứt bao gồm: Mẫu thông báo, Mẫu báo cáo theo quy định và 01 bản sao giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp điều chỉnh lần gần nhất hoặc giấy tờ có giá trị pháp lý tương đương, 01 bản chính giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp.

Trong thời hạn 30 ngày làm việc kể từ ngày giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp hết hiệu lực hoặc bị thu hồi, doanh nghiệp có trách nhiệm nộp hồ sơ thông báo chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp tới Bộ Công Thương và trong thời hạn 10 ngày làm việc kể từ ngày nhận được hồ sơ thông báo chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp hợp lệ, Bộ Công Thương ban hành văn bản xác nhận tiếp nhận hồ sơ thông báo chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp, thông báo cho các Sở Công Thương trên toàn quốc theo một trong các phương thức: Gửi qua bưu điện, Thư điện tử, Hệ thống công nghệ thông tin quản lý bán hàng đa cấp của Bộ Công Thương và công bố trên trang thông tin điện tử của Bộ Công Thương.

#### *2.1.1.4 Quy định cấm đối với doanh nghiệp bán hàng đa cấp*

Hiến pháp 2013 quy định "Mọi người có quyền tự do kinh doanh trong những ngành nghề mà pháp luật không cấm ". Tuy nhiên, để đảm bảo trật tự xã hội, quyền lợi của các tổ chức cá nhân có liên quan pháp luật đã đặt ra các hành vi bị cấm đối với doanh nghiệp bán hàng đa cấp tại Khoản 1 Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ-CP.

Một trong những điểm tiến bộ của Nghị định 40/2018/NĐ- CP so với Nghị định 42/2014/NĐ-CP đó là đã bãi bỏ quy định yêu cầu người tham gia hội nghị, hội thảo, khóa đào tạo về một trong các nội dung đa cấp phải trả tiền hoặc phí dưới bất kỳ hình thức nào, trừ chi phí hợp lý để mua tài liệu đào tạo. Mặc dù quy định này được thiết lập với mục đích bảo vệ người tham gia vào hoạt động bán hàng

đa cấp, nhưng thực tế vô tình lại tạo ra một kẽ hở vô hình, giúp cho các doanh nghiệp bán hàng đa cấp có cơ hội thực hiện các hành vi bị cấm. Theo đó thay vì yêu cầu người tham gia phải đặt cọc một số tiền hoặc mua một lượng hàng hoá ban đầu với phí tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp, các doanh nghiệp có thể yêu cầu người muốn tham gia phải chi trả một khoản tiền không nhỏ để mua tài liệu. Nhận thấy thiếu sót từ quy định này của nghị định số 42/2014/NĐ-CP cho nên Nghị định số 40/2018/NĐ-CP đã bãi bỏ quy định về chi phí tham gia hội thảo, khóa đào tạo, hội nghị đa cấp, và thay vào đó doanh nghiệp bán hàng đa cấp khi đào tạo người tham gia đa cấp thì không được thu phí dưới bất kì hình thức nào.

Nghị định 40/2018/NĐ-CP bổ sung thêm các hành vi bị cấm đối với tổ chức và cá nhân kinh doanh theo phương thức đa cấp, bao gồm việc tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo, hoặc giới thiệu về hoạt động kinh doanh đa cấp của chính họ hoặc của tổ chức, cá nhân khác mà chưa có Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, trừ trường hợp có quy định khác trong pháp luật. Ngoài ra, cấm cá nhân tham gia vào hoạt động của tổ chức hoặc cá nhân kinh doanh theo phương thức đa cấp khi họ chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, trừ trường hợp có quy định khác trong pháp luật.

Trước khi Nghị định 40/2018/NĐ-CP ra đời, đã có nhiều tổ chức và cá nhân tự tổ chức các hội nghị, hội thảo để giới thiệu sản phẩm và mời người tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp mặc dù chưa có Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động. Việc này mang theo rủi ro lớn, vì nếu xảy ra thiệt hại, quyền lợi của người tham gia và người tiêu dùng không được bảo đảm. Vì vậy, Nghị định 40/2018/NĐ-CP đã được ban hành và bổ sung thêm các hành vi bị cấm để ngăn chặn các tổ chức và cá nhân tham gia vào các hoạt động bán hàng đa cấp không đúng pháp luật, đảm bảo quyền lợi hợp pháp của người tham gia và tạo ra một môi trường kinh doanh lành mạnh.

Để tăng cường trách nhiệm của doanh nghiệp bán hàng đa cấp, Nghị định 40/2018/NĐ-CP đã bổ sung quy định cấm tổ chức các hoạt động trung gian thương mại theo quy định của pháp luật thương mại, nhằm hỗ trợ phục vụ việc duy trì,

mở rộng và phát triển mạng lưới bán hàng đa cấp một cách hiệu quả. Lý do điều này bắt nguồn từ việc một số doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã sử dụng các hình thức trung gian thương mại như đại chên, môi giới, hoặc đại lý... để phát triển và mở rộng mạng lưới của mình. Tuy nhiên, khi có tranh chấp với người tham gia bán hàng đa cấp, một số doanh nghiệp đã đẩy trách nhiệm cho các tổ chức hoặc cá nhân trung gian này. Điều này làm cho các cơ quan quản lý không thể quy trách nhiệm cho doanh nghiệp bán hàng đa cấp, và chỉ có thể xử lý các tổ chức hoặc cá nhân trung gian, làm giảm hiệu quả thực thi của pháp luật.

#### *2.1.1.5 Trách nhiệm của doanh nghiệp bán hàng đa cấp*

Xuất phát từ tính đặc thù, cần phải siết chặt quản lý của ngành nghề kinh doanh bán hàng đa cấp, doanh nghiệp bán hàng đa cấp ngoài tuân thủ các trách nhiệm chung theo quy định của Luật doanh nghiệp điều chỉnh đối với hoạt động kinh doanh hàng ngày thì còn cần phải tuân thủ theo nghị định số 40/2018 ND-CP quy định riêng cho các doanh nghiệp tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp tại Điều 40.

- Và khi chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm thực hiện các công việc theo khoản 2 Điều 24 theo nghị định số 40/2018 ND-CP.

- Trường hợp muốn chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương doanh nghiệp có trách nhiệm nộp thông báo chấm dứt hoạt động đa cấp cho SCT.

Như vậy việc bổ sung các quy định về trách nhiệm của doanh nghiệp bán hàng đa cấp tại các địa phương, đã giúp công tác quản lý hoạt động bán hàng đa cấp trở nên đồng bộ và hiệu quả hơn. Tuy nhiên, pháp luật về BHĐC không bắt buộc doanh nghiệp phải thiết lập chi nhánh hoặc điểm kinh doanh tại mỗi địa phương, dẫn đến gây khó khăn trong công tác quản lý. Tại một số địa phương, doanh nghiệp chỉ cử người đại diện mang tính chất hạn chế, không duy trì liên lạc, không nắm bắt được các hoạt động của doanh nghiệp trên địa bàn đó, từ đó không đáp ứng được mục đích là đầu mối làm việc của doanh nghiệp với SCT địa phương.



## *2.1.2 Quy định đối với chủ thể tham gia bán hàng đa cấp*

### *2.1.2.1 Điều kiện đối với người tham gia 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. Theo Điều 28 Nghị định 40/2018/NĐ-CP để tham gia kí kết hợp đồng với doanh nghiệp bán hàng đa cấp thì cá nhân phải có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật.

Bên cạnh đó, Nghị định 40/2018/NĐ-CP cũng quy định những trường hợp sau không được tham gia bán hàng đa cấp bao gồm:

- Người đang chấp hành hình phạt tù hoặc có tiền án về các tội sản xuất, buôn bán hàng giả, sản xuất, buôn bán hàng cấm..., tội vi phạm quy định về kinh doanh theo phương thức đa cấp;
- Người nước ngoài không có giấy phép lao động tại Việt Nam do cơ quan có thẩm quyền cấp gắn với doanh nghiệp mà người đó tham gia bán hàng đa cấp, trừ trường hợp được miễn theo quy định của pháp luật.
- 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 40/2018/NĐ-CP sau đây mà chưa hết thời hạn được coi là chưa bị xử lý vi phạm hành chính
- Cá nhân quy định tại điểm c khoản 1 Điều 7 Nghị định 40/2018/NĐ-CP (sửa đổi tại Nghị định 18/2023/NĐ-CP) như: Thành viên đối với công ty hợp danh, chủ sở hữu đối với doanh nghiệp tư nhân hoặc công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, thành viên đối với công ty trách nhiệm hữu hạn có từ hai thành viên trở lên, cổ đông đối với công ty cổ phần, người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp không bao gồm tổ chức hoặc cá nhân từng giữ một trong các chức vụ nêu trên tại doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp theo quy định của Nghị định 42/2014/NĐ-CP và Nghị định 40/2018/NĐ-CP trong thời gian doanh nghiệp đó đang hoạt động bán hàng đa cấp.
- Cán bộ, công chức theo quy định của pháp luật về cán bộ, công chức.

việc cấm cán bộ, công chức tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp nhằm bảo đảm cho môi trường kinh doanh đa cấp được cạnh tranh công bằng lành mạnh. Vì cán bộ, công chức tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp sẽ có nguy cơ gây nên các hiện tượng tiêu cực trong kinh doanh do việc lợi dụng và sử dụng uy tín cũng như quyền hạn của cán bộ, công chức để làm lợi cho doanh nghiệp bán hàng đa cấp mà họ tham gia.

#### *2.1.2.2 Trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp*

Trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp được quy định tại khoản 31 Điều 1 Nghị định 18/2023 ND-CP đã bổ sung Điều 41 Nghị định 40/2018/ND-CP về trách nhiệm gồm những trách nhiệm sau:

- Người tham gia bán hàng đa cấp chỉ thực hiện các hoạt động tiếp thị, bán hàng và phát triển mạng lưới bán hàng đa cấp sau khi được cấp Thẻ thành viên.
- Xuất trình Thẻ thành viên trước khi giới thiệu hoặc tiếp thị, bán hàng.
- Tuân thủ hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và quy tắc hoạt động của doanh nghiệp.
- Cung cấp thông tin đầy đủ, trung thực khi giới thiệu về doanh nghiệp bán hàng đa cấp, hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp, kế hoạch trả thưởng và quy tắc hoạt động của doanh nghiệp bán hàng đa cấp.
- Không cung cấp thông tin về thực phẩm bằng hình thức sử dụng hình ảnh, thiết bị, trang phục, tên, thư tín của các đơn vị, cơ sở y tế, bác sĩ, dược sĩ, nhân viên y tế, thư cảm ơn, lời cảm ơn của người bệnh, bài viết của bác sĩ, dược sĩ, nhân viên y tế; không cung cấp thông tin về thực phẩm có nội dung đăng tải, dẫn, trích dẫn hoặc nêu ý kiến người bệnh mô tả thực phẩm có tác dụng điều trị bệnh.

Người tham gia bán hàng đa cấp không chỉ đơn thuần là việc ký kết và chịu sự ràng buộc từ hợp đồng với công ty bán hàng đa cấp mà còn phải tuân thủ các quy định của pháp luật, không được thực hiện những hành vi mà pháp luật cấm và phải tuân thủ nghiêm ngặt nội quy của doanh nghiệp đặt ra. Nghị định

40/2018/NĐ-CP có hiệu lực đã quy định những hành vi bị cấm của người tham gia bán hàng đa cấp cụ thể như sau:

- Yêu cầu người khác phải đặt cọc hoặc nộp một khoản tiền nhất định để được ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp. Cũng giống như đối với doanh nghiệp bán hàng đa cấp, pháp luật về quản lý bán hàng đa cấp cũng đặt ra quy định cấm người tham gia bán hàng đa cấp yêu cầu người khác phải đặt cọc tiền để được tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp. Đây là một quy định rất cần thiết, tạo ra hành lang pháp lý chặt chẽ, giúp loại bỏ sự biến tướng của hoạt động bán hàng đa cấp, tạo ra môi trường kinh doanh đa cấp chân chính, lành mạnh.

- Cung cấp thông tin gian dối hoặc gây nhầm lẫn về lợi ích của việc tham gia bán hàng đa cấp, tính năng, công dụng của hàng hóa, hoạt động của doanh nghiệp bán hàng đa cấp. Quy định này góp phần bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng trong bối cảnh hiện nay, khi nhiều doanh nghiệp và người tham gia bán hàng đa cấp vì chạy theo lợi nhuận mà có những hành vi “thổi phồng” chất lượng và công năng của hàng hóa, cũng như uy tín của doanh nghiệp, nhằm tạo sự tin tưởng để bán hàng mà không quan tâm đến lợi ích của khách hàng. Trong khi đó, sự hiểu biết của người dân về hoạt động kinh doanh đa cấp còn rất mơ hồ và dễ bị lừa, dẫn đến việc mua phải những sản phẩm kém chất lượng không phù hợp với mục đích sử dụng.

- Tổ chức hội thảo, hội nghị, đào tạo về kinh doanh theo phương thức đa cấp khi chưa được doanh nghiệp bán hàng đa cấp ủy quyền bằng văn bản.

- Lôi kéo, dụ dỗ, mua chuộc người tham gia bán hàng đa cấp của doanh nghiệp khác tham gia vào mạng lưới của doanh nghiệp mà mình đang tham gia. Quy định này giúp tạo ra một môi trường cạnh tranh lành mạnh giữa các doanh nghiệp tham gia bán hàng đa cấp, việc thắt chặt quản lý để loại bỏ những hành vi cạnh tranh không lành mạnh và nói xấu lẫn nhau nhằm hạ thấp uy tín của doanh nghiệp khác. Việc kiểm soát tốt vấn đề này sẽ là cơ hội để loại bỏ những hành vi bán hàng đa cấp bất chính.

- Lợi dụng chức vụ, quyền hạn, địa vị xã hội, nghề nghiệp để khuyến khích, yêu cầu, lôi kéo, dụ dỗ người khác tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp hoặc mua hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp;

- Thực hiện hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương nơi doanh nghiệp chưa được cấp xác nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương.

- Cấm tổ chức, cá nhân kinh doanh theo phương thức đa cấp, tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo, giới thiệu về hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp của mình hoặc của tổ chức, cá nhân khác khi chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

- Cấm cá nhân tham gia vào hoạt động của tổ chức, cá nhân kinh doanh theo phương thức đa cấp chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

Qua những quy định về cấm người tham gia bán hàng đa cấp đã đáp ứng được phần nào những điểm nóng nổi cộm của bán hàng đa cấp hiện nay, tạo hành lang pháp lý cho hoạt động quản lý bán hàng đa cấp. Đồng thời những quy định này cũng chính là một bảo đảm, bảo vệ tốt quyền lợi của người tiêu dùng cũng như tạo ra cơ sở để Nhà nước thực hiện việc quản lý một cách sát sao, có hiệu quả, hạn chế những sai phạm trong quá trình các chủ thể thực hiện hoạt động bán hàng đa cấp.

### *2.1.3 Xử lý vi phạm pháp luật bán hàng đa cấp*

Doanh nghiệp bán hàng đa cấp, người tham gia bán hàng đa cấp thực hiện các hành vi vi phạm thì tùy theo tính chất, mức độ vi phạm mà bồi thường thiệt hại theo pháp luật dân sự, bị xử lý hành chính hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự theo quy định của pháp luật. d57 ndd40/2018

*\* Bồi thường thiệt hại theo pháp luật dân sự.*

Theo quy định tại khoản 2 Điều 57 Nghị định 40/2018/NĐ-CP quy định: “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”. Căn cứ phát sinh trách nhiệm bồi thường thiệt hại được xác định dựa vào hành vi gây thiệt hại, “chủ thể nào có hành vi gây thiệt hại sẽ chịu trách nhiệm bồi thường d584ds2015”. Khi một người không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ dân sự gây thiệt hại tới tính mạng và sức khỏe danh dự, nhân phẩm, ... của cá nhân hoặc pháp nhân thì phải có trách nhiệm bồi thường.

*\* Xử lý vi phạm hành chính*

Trước đây, hành vi vi phạm quy định về BHĐC nói chung và vi phạm điều kiện kinh doanh theo phương thức đa cấp nói riêng được điều chỉnh bởi nghị định số 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 (Nghị định số 71/2014/NĐ-CP) và Nghị định 185/2013/NĐ-CP 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.

Hiện nay, Nghị định số 141/2018/NĐ-sửa đổi, bổ sung một số điều của các Nghị định quy định xử lý vi phạm pháp luật trong động kinh doanh theo phương thức đa cấp đã có nhiều điểm mới.

*\* Về hành vi bán hàng đa cấp bất chính*

+ Căn cứ xử phạt. Khoản 1, Điều 1, 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.

+ Thẩm quyền xử phạt. Cục cạnh tranh và bảo vệ người tiêu dùng

+ Mức xử phạt chính.

Bên cạnh đó, các tổ chức vi phạm có thể bị áp dụng một hoặc một số hình thức xử phạt bổ sung và biện pháp khắc phục hậu quả sau

- Buộc cải chính công khai

- Tịch thu tang vật, phương tiện được sử dụng để vi phạm pháp luật về cạnh tranh bao gồm cả tịch thu khoản lợi nhuận thu được từ việc thực hiện hành vi vi phạm

*\* Về hành vi vi phạm trong hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp*

Ngoài ra, nghị định 141/2018/NĐ-CP sửa đổi Điều 92 Nghị định 185/2013/NĐ-CP và khoản 37 Điều 1 Nghị định 124/2015/NĐ-CP 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 (Nghị định 141/2018/NĐ-CP) cũng có những chế tài hành chính được đưa ra đối với hành vi vi phạm trong hoạt động bán hàng đa cấp.

+ Căn cứ xử phạt: Khoản 2, Điều 1, Nghị định 141/2018/NĐ-CP + Thẩm quyền xử phạt. Thuộc về các cơ quan quản lý liên quan như Chủ tịch ủy ban nhân dân các cấp, cơ quan quản lý thị trường, cơ quan công an

+ Mức xử phạt chính. Phạt tiền từ 3.000.000 - 50.000.000 đồng tùy thuộc vào từng hành vi và đối tượng thực hiện hành vi. Phạt tiền gấp hai lần mức tiền phạt đối với thương nhân có một trong các hành vi quy định tại khoản 10, Điều 92 trong trường hợp hành vi vi phạm được thực hiện trên phạm vi từ hai tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương trở lên. Nghị định số 141/2018/NĐ-CP đã tăng mức xử phạt từ 25.000.000 đồng đến 50.000.000 đồng đối với hành vi vi phạm của doanh nghiệp kinh doanh bán hàng đa cấp.

*\* Xử lý hình sự*

Khi doanh nghiệp bán hàng đa cấp, người tham gia bán hàng đa cấp vi phạm các hành vi trái pháp luật, đủ yếu tố cấu thành của tội phạm thì sẽ bị xử lý về hình sự theo pháp luật Việt Nam

Theo điều 217 Bộ Luật hình sự 2015 sửa đổi bổ sung 2017 quy định tội vi phạm quy định về kinh doanh theo phương thức đa cấp.

*“1. Người nào trực tiếp tham gia hoặc thực hiện các hành vi vi phạm quy định về cạnh tranh thuộc một trong các trường hợp sau đây, thu lợi bất chính từ 500.000.000 đồng đến dưới 3.000.000.000 đồng hoặc gây thiệt hại cho người khác từ 1.000.000.000 đồng đến dưới 5.000.000.000 đồng, thì bị phạt tiền từ 200.000.000 đồng đến 1.000.000.000 đồng, phạt cải tạo không giam giữ đến 02 năm hoặc phạt tù từ 03 tháng đến 02 năm:*

*a) Thỏa thuận ngăn cản, kìm hãm không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh;*

*b) Thỏa thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên của thỏa thuận;*

*c) Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh khi các bên tham gia thỏa thuận có thị phần kết hợp trên thị trường liên quan 30% trở lên thuộc một trong các trường hợp: thỏa thuận ấn định giá hàng hóa, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp; thỏa thuận phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hóa, nguồn cung dịch vụ; thỏa thuận hạn chế hoặc kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua bán*

*hàng hóa, dịch vụ; thỏa thuận hạn chế phát triển kỹ thuật, công nghệ, hạn chế đầu tư; thỏa thuận áp đặt cho doanh nghiệp khác điều kiện ký kết hợp đồng mua, bán hàng hóa, dịch vụ hoặc buộc doanh nghiệp khác chấp nhận nghĩa vụ không liên quan trực tiếp đến đối tượng của hợp đồng.*

*2. Phạm tội thuộc một trong các trường hợp sau đây, thì bị phạt tiền từ 1.000.000.000 đồng đến 3.000.000.000 đồng hoặc phạt tù từ 01 năm đến 05 năm:*

*a) Phạm tội 02 lần trở lên;*

*b) Dùng thủ đoạn tinh vi, xảo quyệt;*

*c) Lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường hoặc vị trí độc quyền thị trường;*

*d) Thu lợi bất chính 5.000.000.000 đồng trở lên;*

*đ) Gây thiệt hại cho người khác 3.000.000.000 đồng trở lên.*

*3. Người phạm tội còn có thể bị phạt tiền từ 50.000.000 đồng đến 200.000.000 đồng, cấm đảm nhiệm chức vụ, cấm hành nghề hoặc làm công việc nhất định từ 01 năm đến 05 năm.*

*4. Pháp nhân thương mại phạm tội quy định tại Điều này, thì bị phạt như sau:*

- a) Phạm tội thuộc trường hợp quy định tại khoản 1 Điều này, thì bị phạt tiền từ 1.000.000.000 đồng đến 3.000.000.000 đồng;*
- b) Phạm tội thuộc trường hợp quy định tại khoản 2 Điều này, thì bị phạt tiền từ 3.000.000.000 đồng đến 5.000.000.000 đồng hoặc đình chỉ hoạt động có thời hạn từ 06 tháng đến 02 năm;*
- c) Pháp nhân thương mại còn có thể bị phạt tiền từ 100.000.000 đồng đến 500.000.000 đồng, cấm kinh doanh, hoạt động trong một số lĩnh vực nhất định hoặc cấm huy động vốn từ 01 năm đến 03 năm.”*

Quy định trên được xem là một điểm mới trong hoạt động quản lý bán hàng đa cấp. Trước đây, Bộ luật Hình sự năm 1999, sửa đổi bổ sung năm 2009, không có điều khoản xử lý hình sự đối với hoạt động bán hàng đa cấp. Do chưa có quy định cụ thể về tội danh liên quan đến hoạt động này, các cơ quan tố tụng thường quy kết vào hai tội danh chủ yếu: lừa đảo chiếm đoạt tài sản hoặc sử dụng mạng máy tính, mạng viễn thông, phương tiện điện tử để chiếm đoạt tài sản. Việc này không phản ánh đúng bản chất của vụ việc.

Việc quy định tội danh mới tại Điều 217 đã tạo ra một hành lang pháp lý phù hợp để xử lý kịp thời và chính xác những hành vi vi phạm trong hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp. Trước khi có tội danh này, các vi phạm trong kinh doanh đa cấp chỉ bị xử phạt hành chính, không đủ tính răn đe, dẫn đến việc các vi phạm vẫn tiếp tục diễn ra với tính chất phức tạp và tinh vi hơn.

Với tội danh mới được quy định tại Điều 217 của Bộ luật hình sự năm 2015 sửa đổi bổ sung năm 2017, các Cơ quan tố tụng đã có thêm tội danh để xét xử hành vi phạm tội của các công ty đa cấp, đảm bảo việc xét xử đúng người đúng tội, đảm bảo không oan sai khi xét xử giúp bảo vệ nền pháp chế xã hội chủ nghĩa mà Đảng và Nhà nước ta đang xây dựng.

#### *2.1.4 Một số hạn chế, bất cập*

Pháp luật về kinh doanh bán hàng đa cấp (BHĐC) đã và đang dần được hoàn thiện, với nhiều quy định trở nên rõ ràng hơn so với trước đây. Tuy nhiên, thực tế vẫn cho thấy nhiều doanh nghiệp kinh doanh BHĐC thường xuyên vi phạm pháp



luật. Những vi phạm này xuất phát từ nhiều nguyên nhân khác nhau, chẳng hạn như: pháp luật chưa đủ chặt chẽ; nhận thức của người dân còn hạn chế; công tác quản lý còn chồng chéo và kiểm tra, kiểm soát thiếu đồng bộ; các chế tài xử phạt còn quá nhẹ... Những yếu tố trên đã dẫn đến nhiều hạn chế và bất cập còn tồn tại.

*- Công tác quản lý hoạt động bán hàng đa cấp ở Việt Nam trong thời gian qua vẫn còn lỏng lẻo.*

Trên thực tế hiện nay, công tác quản lý hoạt động bán hàng đa cấp ở nước ta đang bị buông lỏng, đội ngũ cán bộ chưa thật sự sát sao, thanh tra, kiểm tra việc hoạt động của các doanh nghiệp BHĐC. Chẳng hạn như các doanh nghiệp tự tổ chức hội, hội thảo, sự kiện, quảng cáo,... đều không báo cáo với các cơ quan quản lý, chỉ đến khi sự việc vỡ lở ra thì cơ quan quản lý mới biết. Công tác thanh tra, kiểm tra phương thức BHĐC vẫn chưa có kế hoạch cụ thể, không sát sao, thường xuyên chỉ diễn ra khi có đơn tố cáo, khiếu nại của người dân. Đội ngũ cán bộ còn quá mỏng, năng lực cán bộ có hạn chế, chưa theo kịp với sự biến đổi quá nhanh và tinh vi của các hành vi BHĐC bất chính.

*- Tình hình vi phạm pháp luật bán hàng đa cấp diễn ra ngày càng nhiều và tinh vi phức tạp*

Hoạt động đa cấp đang ngày càng lan rộng với mức độ vi phạm ngày càng tinh vi, hiện nay đã xuất hiện nhiều loại hình đa cấp mới như kêu gọi vốn đầu tư với đối tượng không phải là hàng hóa. Cụ thể, các loại hình này bao gồm đầu tư vào các dự án tài chính, khóa học, ví điện tử - đây là các hình thức đầu tư đa cấp nhưng không liên quan đến việc mua bán hàng hóa thực sự mà sử dụng công nghệ số và thương mại điện tử. Nhiều hoạt động kinh doanh đa cấp biến tướng, không phép (không đăng ký hoạt động chính thống) cũng có xu hướng phát triển, đặc biệt là các hoạt động kêu gọi đầu tư, huy động tài chính sử dụng phương thức kinh doanh đa cấp, trong khi Bộ Công Thương không có thẩm quyền quản lý các đối tượng này.

Thời gian qua, Cục Cạnh tranh và Bảo vệ Người tiêu dùng (CT&BVNTD) đã phát hiện rất nhiều mô hình và dự án được giới thiệu là "kinh doanh hệ thống", "kinh doanh mạng", "sàn thương mại điện tử" hay "đa cấp thời đại 4.0" trên các mạng xã hội như (Facebook, Zalo, Telegram...). Những mô hình này thường được mô tả là "sân chơi" của những "bạn trẻ khởi nghiệp" và các "doanh nhân" muốn kết nối toàn cầu, giao dịch và chia sẻ cơ hội đầu tư vào các loại tiền điện tử thông qua các ứng dụng Internet như sàn giao dịch thương mại điện tử, mạng xã hội phân quyền, hệ sinh thái số, hoặc qua mô hình tiếp thị liên kết.

Qua rà soát các nội dung được giới thiệu trên các phương tiện Internet, Cục CT&BVNTD đánh giá một số các dự án, mô hình hoạt động này có dấu hiệu lợi dụng nền tảng thương mại điện tử để kinh doanh đa cấp trái phép. Có thể kể đến các địa chỉ website: Onelinknetwork.com, ChiliMall net, Vitae.co, Crowdl.com; Tcapital org, Winvestio đang mời gọi người tham gia kinh doanh và đầu tư mua cổ phiếu nội bộ với những nguồn thu nhập cực kỳ hấp dẫn. Tuy nhiên các nội dung giới thiệu trên, Cục CT&BVNTD đánh giá các mô hình hoạt động của các Dự án nêu trên có dấu hiệu là hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp nhưng chưa được cấp giấy chứng nhận hoạt động bán hàng đa cấp

- *Việc tuyên truyền, phổ biến, theo dõi sát sao các hành vi bán hàng đa cấp theo phạm vi mình quản lý còn yếu và vẫn chưa được coi trọng đúng mức.* Điều này dẫn đến nhiều thông tin sai lệch về bán hàng đa cấp tại địa phương, khiến người dân không có nguồn tin chính thống. Thông tin công khai trên các trang web của các Sở Công Thương còn rất ít, đặc biệt là thông tin về quản lý bán hàng đa cấp trên địa bàn. Hiện chưa có thống kê chính xác và đầy đủ về các doanh nghiệp bán hàng đa cấp đang hoạt động, số lượng người tham gia, các buổi hội thảo, cũng như chưa đưa ra những cảnh báo kịp thời cho người dân về các hình thức và loại hình lừa đảo của các doanh nghiệp bán hàng đa cấp.

## 2.2 Thực trạng điều chỉnh hoạt động bán hàng đa cấp ở Việt Nam hiện nay

### 2.2.1 Hoạt động bán hàng đa cấp ở Việt Nam

*Giai đoạn sơ khai: thời kỳ 1998-2004:* Bán hàng đa cấp xuất hiện trên thế giới từ những năm 40 của thế kỉ XX, tại nước ta BHĐC du nhập vào nước ta năm 1998. Đây là khoảng thời gian nước ta không có những văn bản pháp lý điều chỉnh cụ thể liên quan tới BHĐC. Tuy xuất hiện sau nhưng sự phát triển của ngành này lại rất nhanh, đặc điểm của hoạt động BHĐC ở thời kỳ này là: tốc độ phát triển nhanh, các mô hình kinh doanh hàng đa cấp phát triển nhanh chóng do mức lợi nhuận hấp dẫn mà nó mang lại cho những người tham gia. Tuy nhiên, do xuất hiện nhiều hình thức tháp ảo, nhiều người đã rơi vào bẫy, làm suy giảm uy tín và hình ảnh của loại hình kinh doanh này. Các cơ quan quản lý nhà nước từ Trung ương đến địa phương đã gặp khó khăn trong việc điều hành hoạt động bán hàng đa cấp, dẫn đến việc nhiều địa phương đã yêu cầu cấm hoạt động kinh doanh này.

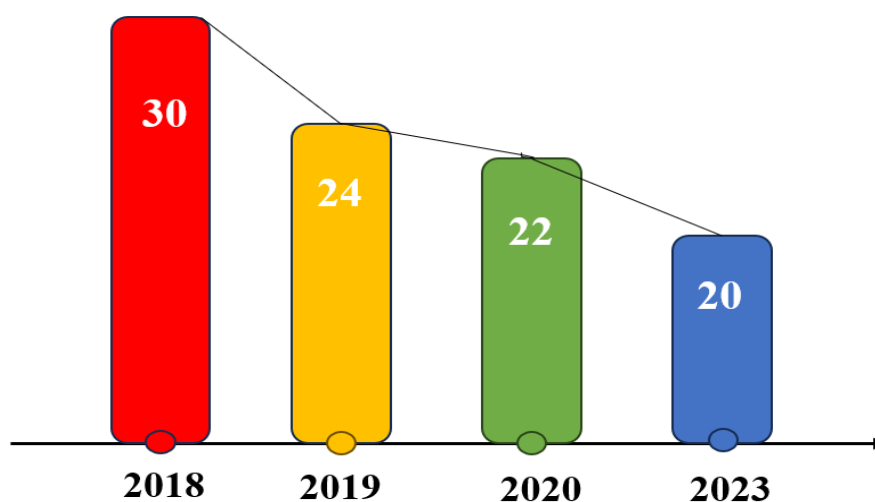
*Hoạt động thời kỳ 2005- 7/2014:* Đây là thời điểm Nhà nước bắt đầu ban hành ra các hành lang pháp lý liên quan đến hoạt động BHĐC: văn bản pháp lý đầu tiên có những quy định liên quan tới hoạt động BHĐC là Luật Cạnh tranh 2005. Tiếp theo là nghị định 110/2005/NĐ-CP của Chính phủ về Quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, đến ngày 01/07/2014 thì Nghị định 42/2014/NĐ-CP về quản lý hoạt động BHĐC thay thế. Những văn bản trên đã hình thành nên hành lang pháp lý cho hoạt động bán hàng đa cấp. Kể từ khi có các hành lang pháp lý cụ thể nước ta đã thu hút được các công ty BHĐC quốc tế du nhập vào Việt Nam như Amway, Avon và sau đó là Herbalife, Sophie Paris, À La Mode Paris v.v... không những chỉ có các doanh nghiệp nước ngoài mà cả những công ty có danh tiếng ở Việt Nam như FPT cũng tham gia thị trường BHĐC.

*Hoạt động BHĐC thời kỳ từ tháng 7/2014 – đến 2023:* Đây là thời kỳ hoạt động BHĐC được điều chỉnh bởi các văn bản pháp luật mới. Nghị định 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp và Thông tư số 10/2018/TT-BTC, được bổ sung bởi Nghị định số 40/2018/NĐ-CP của Chính phủ

sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 18/2023/NĐ-CP có hiệu lực vào ngày 20/6/2023. Giai đoạn này chỉ còn một số doanh nghiệp kinh doanh đa cấp chân chính mới được cấp giấy phép hoạt động. Tính tới tháng 09/2023 cả nước ta chỉ còn là 20 doanh nghiệp có giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp hợp pháp đang hoạt động trên thị trường. Tuy số lượng doanh nghiệp giảm, song doanh thu của ngành bán hàng đa cấp vẫn liên tục tăng trưởng.

### 2.2.2 Số doanh nghiệp bán hàng đa cấp ở Việt Nam

Theo tổng kết đánh giá công tác quản lý hoạt động bán hàng đa cấp năm 2022 và 6 tháng đầu năm 2023, của Ủy ban Cảnh tranh Quốc gia (Bộ Công Thương) tính đến hiện nay nước ta còn 20 doanh nghiệp bán hàng đa cấp hợp pháp tại Việt Nam. Theo các công ty bán hàng đa cấp tập trung chủ yếu ở Thành Phố Hồ Chí Minh với 17 công ty, Hà Nội 2, và Hải Dương 1



**Hình 2.1 Số lượng doanh nghiệp BHĐC giai đoạn 2018-2023**

Mặc dù số lượng doanh nghiệp bán hàng đa cấp ở nước ta hiện nay đang có dấu hiệu suy giảm chỉ còn 20 doanh nghiệp được phép hoạt động cùng với đó tốc độ tăng trưởng về người tham gia bán hàng đa cấp vẫn duy trì ổn định qua hàng năm. Bên cạnh dư luận của xã hội và định kiến của người dân về loại hình bán hàng đa cấp không mấy được tốt đẹp, nhưng hàng năm vẫn có rất nhiều người tham gia.

Với tính chất đặc thù là người tham gia ngoài công việc chính tại cơ quan có thể làm thêm bất cứ lúc nào miễn là tạo ra doanh số bán hàng và hưởng hoa hồng từ doanh số bán hàng mà mình tạo ra, điều này thu hút rất nhiều người chủ yếu là nhân viên văn phòng, và một bộ phận không nhỏ sinh viên hay những người có học thức, họ chọn bán hàng đa cấp là công việc làm thêm để có thêm nguồn thu nhập cho bản thân và gia đình.

Đối với doanh nghiệp người tham gia bán hàng đa cấp có vai trò quan trọng trong việc phát triển hệ thống, và tăng doanh số bán hàng của doanh nghiệp. Chính vì lẽ đó, ta có thể nhận thấy trong những năm qua các doanh nghiệp BHĐC đã không ngừng tuyển dụng thêm người mới tham gia vào hệ thống nhằm đảm bảo tăng tốc độ tăng trưởng cũng như doanh số. Mặt khác trong giai đoạn từ năm 2018-2023 mặc dù số lượng doanh nghiệp bán hàng đa cấp có chiều hướng giảm song các doanh nghiệp này vẫn tạo ra một số lượng lớn người tham gia mới khiến số lượng người tham gia vào ngành hiện hiện nay khoảng trên 750.000 người. Điều này giúp Việt Nam được xếp hạng trong Top 5 thị trường trên toàn cầu có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất trong lĩnh vực bán hàng đa cấp vào năm 2019. Và số lượng người tham gia bán hàng đa cấp ở Việt Nam đứng thứ 5 tại khu vực Đông Nam Á, sau Indonesia, Thái Lan, Philippines và Malaysia.

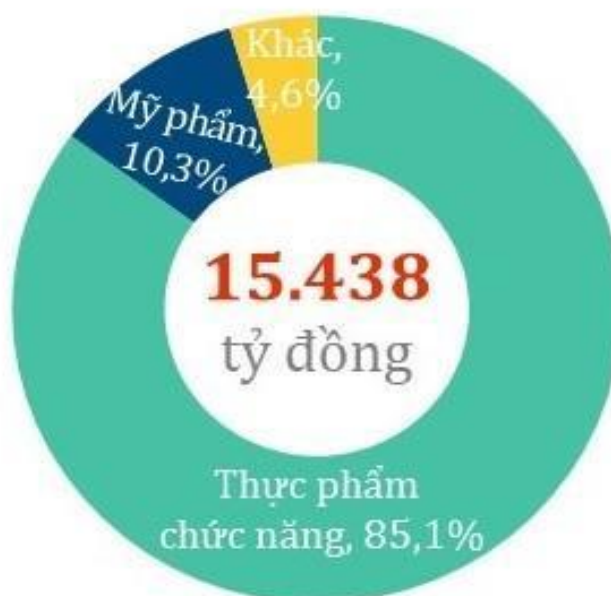


**Hình 2.2 Cơ cấu phân bổ lượng người tham gia BHĐC năm 2022**

### 2.2.3 Hàng hóa và doanh thu bán hàng đa cấp ở Việt Nam

#### 2.2.3.1 Hàng hóa

Đặc trưng của hàng hóa trong hoạt động bán hàng đa cấp là các sản phẩm ít có thể tái sử dụng. Do tính chất công dụng của sản phẩm, hiện nay thực phẩm chức năng là mặt hàng có số lượng doanh nghiệp tham gia kinh doanh nhiều nhất, với trên 90% số doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này có kinh doanh sản phẩm thực phẩm chức năng. Ngoài ra các doanh nghiệp BHĐC còn kinh doanh các mặt hàng mỹ phẩm, dụng cụ trang điểm, quần áo, hàng thời trang, dụng cụ tập thể thao, thiết bị trị liệu, đồ gia dụng, ...



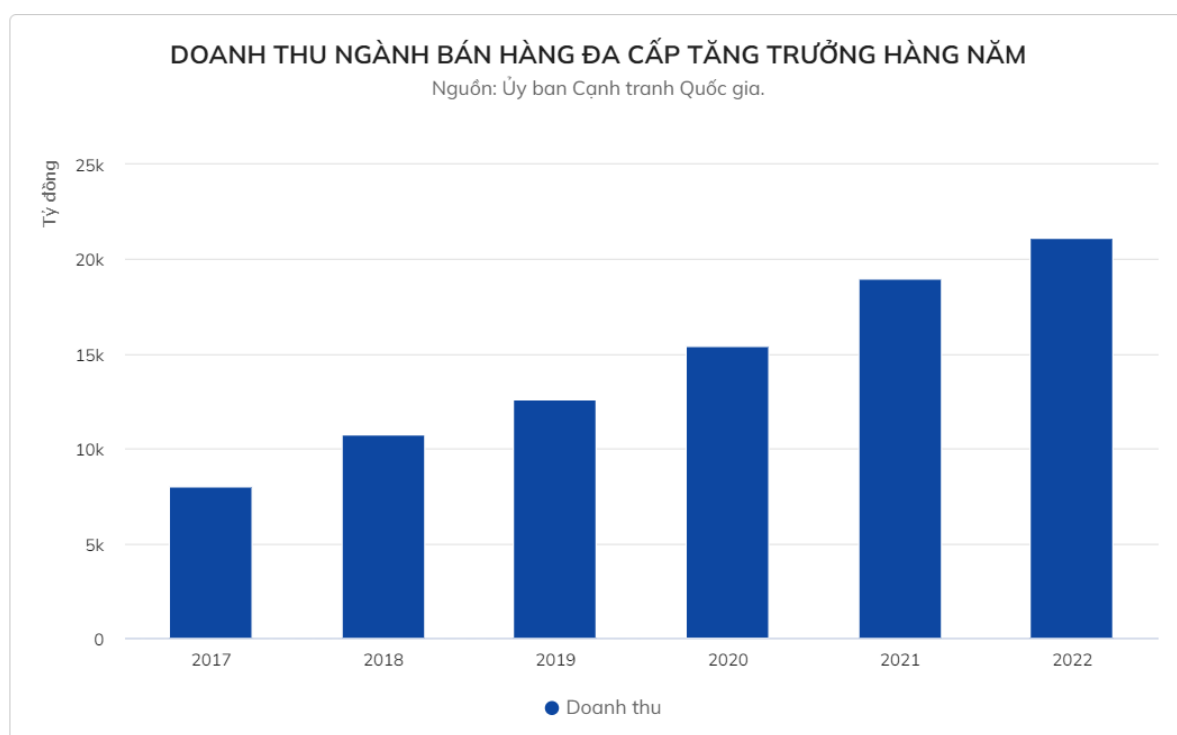
**Hình 2.3 Cơ cấu doanh thu BHĐC phân theo sản phẩm năm 2022**

Thực phẩm chức năng vẫn luôn duy trì vị trí số 1 về doanh thu BHĐC tại Việt Nam trong suốt thời gian qua. Năm 2022, trong cơ cấu doanh thu BHĐC phân theo sản phẩm, thực phẩm chức năng và mỹ phẩm vẫn là hai mặt hàng chủ yếu được bán hàng theo phương thức đa cấp, chiếm trên 95% tổng doanh thu toàn ngành, trong đó thực phẩm chức năng có doanh thu bán hàng đạt 13.133 tỷ đồng, chiếm 85,1%; doanh thu kinh doanh mỹ phẩm đạt 1.592 tỷ đồng, chiếm 10,3%. Trong khi đó, quần áo, đồ gia dụng, thiết bị và các sản phẩm khác chỉ chiếm 4,6% trong tổng doanh thu BHĐC của toàn thị trường.

### 2.2.3.2 Doanh thu

Lĩnh vực bán hàng đa cấp tại Việt Nam đang trải qua một giai đoạn tăng trưởng đáng kể về doanh thu cũng như sự đóng góp vào nguồn thuế quốc gia. Trong năm 2020, doanh thu của ngành này đã vượt qua con số 15,438 tỷ đồng (623 triệu USD), tăng 22,8% so với năm 2019. Năm 2021, con số này đã tiếp tục tăng lên hơn 19,000 tỷ đồng (772 triệu USD), với sự gia tăng 24% so với năm 2020. Năm 2022, doanh thu ngành đạt 21.110 tỷ đồng, tăng 10,51% so với năm 2021.

Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới đang gặp nhiều khó khăn khủng hoảng đang diễn ra trong những năm gần đây do ảnh hưởng từ đại dịch covid-19 và các cuộc chiến tranh. Việc ngành bán hàng đa cấp đạt được mức tăng trưởng như vậy là một thành tựu to lớn, đóng góp không nhỏ vào sự ổn định và phát triển của nền kinh tế quốc dân.



**Hình 2.4 kết quả hoạt động của các doanh nghiệp**

### 2.2.4 Một số vụ BHĐC bất chính

#### 1. Công ty Liên Kết Việt

Công ty Liên kết Việt được cấp giấy phép kinh doanh bán hàng đa cấp với hàng hóa do Công ty BQP sản xuất, từ tháng 3/2014- 11/2015. Lợi dụng điều đó chủ tịch HĐQT Lê Xuân Giang, cựu phó TGD Nguyễn Thị Thủy cùng cựu TGD Lê Văn Tú cùng các đồng phạm đã lừa hơn 68.000 người chiếm đoạt hơn 1.000 tỷ đồng. Theo đó Giang cùng đồng phạm đã gian dối, tạo dựng và cung cấp thông tin sai lệch cho các bị hại để tạo lòng tin về hoạt động kinh doanh của Công ty Liên kết Việt và Công ty BQP. Các đối tượng giới thiệu Công ty Liên kết Việt là công ty con của Công ty BQP, còn Công ty BPQ là Công ty cổ phần của tập đoàn thiết bị y tế Bộ Quốc phòng, mạo nhận là công ty của Bộ Quốc phòng; Lê Xuân Giang và các lãnh đạo của công ty tự xưng là cán bộ của Bộ Quốc phòng; các sản phẩm kinh doanh là sản phẩm liên doanh, liên kết sản xuất với các doanh nghiệp, cơ quan uy tín của Bộ Quốc phòng, đã được thử nghiệm, đưa vào sử dụng tại các bệnh viện trung ương... Để tạo lòng tin, công ty Liên kết Việt còn đặt làm giả bằng khen của Thủ tướng và UBND TPHCM tặng cho công ty và các lãnh đạo của công ty, chi nhánh, văn phòng đại diện. Công ty mở nhiều sự kiện hội thảo thuyết trình với bị hại chỉ cần đóng tiền, không cần lấy hàng hóa ra để kinh doanh là có thể trở thành nhà phân phối, một người có thể đứng tên nhiều mã hàng...

Đánh vào sự tham lam của con người, công ty này còn đặt ra mô hình trả thưởng theo hình kim tự tháp lấy tiền của người tham gia sau trả cho người tham gia trước. Số tiền thưởng, tiền hoa hồng hứa hẹn sẽ trả cho các nạn nhân lên tới trên 65% tổng số tiền thu được của chính các bị hại. Bằng thủ đoạn trên, đến tháng 11/2015, các bị cáo đã mở rộng mạng lưới phát triển được 34 chi nhánh, văn phòng đại diện, đại lý tại 27 tỉnh, thành, lôi kéo được hơn 68.000 người tại 49 tỉnh, thành phố tham gia và nộp hơn 2.091 tỷ đồng vào công ty. Với những hành vi trên, tòa tuyên các bị cáo Lê Xuân Giang (Chủ tịch HĐQT Công ty Liên Kết Việt) lĩnh án chung thân; Nguyễn Thị Thủy (Phó Tổng Giám đốc Liên Kết Việt) lĩnh án 18 năm tù; Lê Văn Tú (Tổng Giám đốc) lĩnh án 17 năm tù về tội Lừa đảo chiếm đoạt tài sản. Cùng tội danh này, bị cáo Trịnh Xuân Sáng và Vũ Thị Hồng Dung là thành



viên nhóm phát triển thị trường của Công ty, lần lượt nhận án là 16 năm tù và 13 năm tù giam.

## 2. Thăng Long Group

Nhận thấy tâm lý muốn kiếm tiền nhanh chóng mà không cần kinh doanh của nhiều người, chỉ cần nộp tiền là có thể thu lợi nhuận cao, Lê Văn Quang và đồng phạm đã thành lập một hệ thống các công ty mang tên Thăng Long Group, bao gồm Công ty nhượng quyền Thăng Long. Quang đã xin giấy phép kinh doanh đa cấp từ Bộ Công thương để tạo ra vỏ bọc hợp pháp cho công ty này. Sau đó, họ tìm cách thu hút người nộp tiền rồi chiếm đoạt thông qua các chương trình đầu tư mua đơn hàng, hứa hẹn sẽ nhận được tiền thưởng gấp nhiều lần mà thực tế không khả thi: mua đơn hàng trị giá 31 triệu đồng sẽ được nhận 146 triệu đồng (gấp 4,7 lần); mua đơn hàng trị giá 155 triệu đồng sẽ nhận được 730 triệu đồng (gấp 4,7 lần) ... Bên cạnh đó, còn tổ chức tuyên dương được nhận hàng tỷ đồng một tháng và lên bục vinh danh trước sự chứng kiến của hàng nghìn người tại “Hội nghị chi thưởng thù lao” nhằm thúc đẩy tâm lý ham làm giàu của nhà phân phối để nộp tiền kích hoạt mã số. Hàng hóa mà Quang cùng các đồng phạm bán hàng đa cấp gồm: sản phẩm làm đẹp da, thực phẩm chức năng Nutrition, thực phẩm chức năng giải rượu, giải độc gan... Kết quả, có 36.000 người bị hại tin và nộp tiền cho công ty. Tổng số tiền công ty Thăng Long Group đã thu của người bị hại là hơn 736 tỷ đồng, trong đó chi phí thực tế cho hoạt động mua hàng gần 30 tỷ đồng, còn lại là các khoản chi phí bất hợp pháp cho nhà đầu tư để lôi kéo người khác tiếp tục nộp tiền, chi phí hoạt động của các công ty phục vụ cho các hành vi phạm tội của các bị can và các khoản hưởng lợi cá nhân của các bị can... gây tổng thiệt hại của vụ án là hơn 706 tỷ đồng.

Như vậy, về bản chất, kinh doanh đa cấp là một phương thức bán hàng được phát minh để đối phó với sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường. Với ưu điểm tiết kiệm chi phí quảng cáo và chi phí bán hàng tại các cửa hàng, kinh doanh đa cấp chỉ chi trả hoa hồng cho người phân phối và dựa vào "quảng cáo truyền miệng".

Phương thức bán hàng mới này mang lại nhiều lợi ích cho doanh nghiệp, giúp họ tồn tại trên thị trường. Tuy nhiên, đặc tính của kinh doanh đa cấp cũng khiến phương thức này dễ bị lợi dụng cho mục đích xấu, đặc biệt là trong bối cảnh nhiều người có lòng tham muốn nhanh làm giàu nhưng thiếu kiến thức. Nhiều người tiêu dùng chưa hiểu rõ về hình thức bán hàng này, dẫn đến những phản ứng gay gắt từ phía nhân dân.

#### *2.2.5 Một số hạn chế bất cập*

Thực tế cho thấy hoạt động kinh doanh đa cấp ở nước ta hiện nay vẫn còn có nhiều vấn đề tồn tại cụ thể như:

- *Hoạt động đa cấp đang có nhiều biến tướng khó lường*: Hình thức bán hàng đa cấp ngày càng lan rộng, đặc biệt ở các vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa. Tuy nhiên hiện nay công tác quản lý vẫn còn nhiều bất cập và nhận thức của người dân còn hạn chế. Trong khi đó, các doanh nghiệp đa cấp lại đánh vào tâm lý muốn kiếm tiền nhanh mà không cần trình độ hay bằng cấp, làm ít hưởng nhiều... khiến nhiều người bị cuốn vào vòng xoáy. Chính sự lỏng lẻo trong các quy định về bán hàng đa cấp và chế tài xử phạt còn quá nhẹ, chưa tạo ra đủ sức răn đe, đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp lợi dụng khe hở để trục lợi bất chính, đồng thời gây khó khăn cho công tác quản lý tại các địa phương.

- *Nhận thức hạn chế của người tham gia hệ thống bán hàng đa cấp*: Thực tiễn quản lý cho thấy trong nhiều vụ việc, thiệt hại phát sinh chủ yếu do sự thiếu hiểu biết của những người tham gia bán hàng đa cấp. Gần như tất cả các đơn khiếu nại mà Cục Quản lý Cạnh tranh nhận được đều từ những người tham gia hệ thống bán hàng đa cấp mà không thực sự thực hiện hoạt động bán hàng, chỉ đơn giản trao tiền cho người khác với hy vọng nhận được lãi suất cao. Đặc biệt, 100% các thỏa thuận về lợi nhuận đều là thỏa thuận miệng, không được ghi lại thành văn bản, nên khi xảy ra tranh chấp, cơ quan chức năng không có chứng cứ để xử lý.

- *Vẫn tồn tại hoạt động bán hàng đa cấp không đăng ký*: Riêng trong năm 2023, Bộ Công Thương đã xử phạt vi phạm hành chính đối với 5 doanh nghiệp bán hàng

đa cấp và 1 cá nhân người tham gia bán hàng đa cấp tổng số tiền phạt hơn 1,1 tỷ đồng.

## Tiêu Kết Chương 2

Trong những năm qua hoạt động bán hàng đa cấp ở nước ta phát triển nhanh chóng. Trong quá trình phát triển của hình thức kinh doanh này đã và đang đặt ra những yêu cầu ngày càng cấp bách đối với hoạt động bán hàng đa cấp. Hệ thống văn bản quy phạm pháp luật về quản lý nhà nước đối với hoạt động bán hàng đa cấp đã có những bước tiến nổi bật nhằm xây dựng cơ sở pháp lý ổn định, chắc chắn và an toàn cho hoạt động bán hàng đa cấp và đặc biệt quản lý, ngăn chặn các hành vi bất chính xảy ra trên thị trường Việt Nam.

Tuy nhiên từ nhiều nguyên nhân vẫn còn đó những tồn tại bất trong những chính sách quy định của pháp luật về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp cũng như việc thi hành các quy định này vẫn còn nhiều lỗ hổng, khó khăn. Để xảy ra những tồn tại và bất cập do nhiều nguyên nhân khác nhau từ chủ quan tới khách quan. Do vậy cần khắc phục những hạn chế bất cập trong thời gian tới để hoạt động bán hàng đa cấp thực sự phát huy được hết những mặt tích cực và hạn chế hết mức mặt tiêu cực.

## CHƯƠNG 3

### GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP TẠI VIỆT NAM

#### 3.1 Một số kiến nghị hoàn thiện pháp luật về hoạt động bán hàng đa cấp

Từ thực trạng và kinh nghiệm từ các nước đi trước có kinh nghiệm quản lý thành công đối với ngành kinh doanh bán hàng đa cấp, ta có thể rút ra một số định hướng hoàn thiện pháp luật như sau:

**Thứ nhất:** *Tiếp tục chính sách quản lý theo hướng cho phép đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp đồng thời siết chặt quản lý.*

Hiện nay có nhiều ý kiến trái chiều về chính sách cho phép hay cấm phương thức kinh doanh đa cấp hoạt động tại Việt Nam. Tuy nhiên từ những đánh giá thực tiễn, có thể nhận ra rằng chính sách vừa siết chặt vừa cấp phép hoạt động sẽ phát huy mặt tích cực của phương pháp kinh doanh này, đem lại những hiệu quả nhất định. Bên cạnh đó các quan điểm trong xây dựng quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động bán hàng đa cấp của các quốc gia trên thế giới hiện nay đều có quan điểm chung cho phép doanh nghiệp hoạt động đa cấp dưới sự giám sát và quản lý chặt chẽ. Hơn nữa hiện nay Việt Nam đang là thành viên của WTO và CPTPP. Vì vậy tiếp tục thực hiện chính sách cho phép hoạt động nhằm tạo môi trường tự do kinh doanh cho các doanh nghiệp bán hàng đa cấp một cách hợp pháp là một trong những điều kiện tiên quyết

**Thứ hai:** *tiếp tục hoàn thiện pháp luật quản lý hoạt động bán hàng đa cấp theo hướng môi trường kinh doanh thuận lợi và bình đẳng cho các doanh nghiệp và người tham gia bán hàng đa cấp.*

Cần có nhiều những văn bản hướng dẫn thi hành đối với loại hình kinh doanh này. Nâng cao kiến thức cho mọi người, loại bỏ những cái nhìn không đúng, những suy đoán thiếu căn cứ còn tồn tại đối với các doanh nghiệp và người tham gia kinh doanh bán hàng đa cấp hợp pháp. Nhà nước cần phải có những chính

sách pháp luật để tạo ra môi trường kinh doanh thuận lợi và công bằng cho tất cả doanh nghiệp và người tham gia bán hàng đa cấp chân chính.

**Thứ ba:** *Thực hiện tốt chính sách quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, cần có sự xem xét và phát triển giữa chính sách quản lý chung và quản lý đặc thù.*

*Chính sách quản lý chung:* Doanh nghiệp bán hàng đa cấp cũng là doanh nghiệp với đầy đủ quyền và nghĩa vụ như các loại hình kinh doanh thông thường khác. Các quyền về nghĩa vụ thuế, lao động,... cũng cần phải thực hiện đúng theo quy định chung của pháp luật và thuộc trách nhiệm quản lý của các cơ quan.

*Chính sách quản lý đặc thù:* theo đó đối với loại hình bán hàng đa cấp, tại một số quốc gia chủ yếu tập trung vào việc ngăn chặn các mô hình bán hàng đa cấp biến tướng sang mô hình kim tự tháp dùng tiền của người gia sau nuôi người đến trước. Cơ quan quản lý nhà nước cần phải để ý đến phần này.

### 3.2 Một số giải pháp hoàn thiện pháp luật bán hàng đa cấp ở Việt Nam

#### *3.2.1 Hoàn thiện hơn nữa các văn bản pháp lý nhằm siết chặt các hoạt động kinh doanh này trong khung khổ của pháp luật Việt Nam*

Bán hàng đa cấp là một phương thức tiêu thụ hàng hóa đã phát triển ở nước ta trong khoảng hơn 20 năm gần đây. Mặc dù các đặc điểm của bán hàng đa cấp đã được thể hiện khá đầy đủ, song phương thức này vẫn chưa thật sự ổn định. Do đó, việc sử dụng các quy phạm pháp luật ở cấp độ Nghị định và Thông tư để điều chỉnh hoạt động bán hàng đa cấp như hiện nay là phù hợp. Nhìn chung, các quy định của pháp luật hiện hành hiện nay đã tạo ra hành lang pháp lý cơ bản cho hoạt động bán hàng đa cấp ở nước ta phát triển. Tuy nhiên, vẫn còn một số hạn chế bất cập cần khắc phục, đặc biệt là các khái niệm về hành vi trong bán hàng đa cấp trong các văn bản quy phạm pháp luật còn chưa đầy đủ. Do đó, chúng ta cần xem kinh doanh đa cấp như một hành vi mua bán hàng hóa, đại lý hoặc ủy thác, bởi vì kinh doanh đa cấp cũng có những đặc thù riêng. Nó không chỉ đơn thuần là mua bán hàng hóa mà còn là tìm kiếm và thúc đẩy cơ hội mua bán hàng hóa. Hơn nữa, mối quan hệ giữa các chủ thể tham gia trong kinh doanh đa cấp không chỉ là quan

hệ giữa người mua và người bán, hay giữa bên giao đại lý và bên đại lý,... mà gần như là tổng hợp của tất cả các quan hệ trên.

### *3.2.2 Sửa đổi quy định pháp luật theo hướng công nhận dịch vụ là đối tượng kinh doanh theo phương thức đa cấp*

Hiện nay trong luật nước ta mới chỉ công nhận đối tượng kinh doanh theo phương thức đa cấp là hàng hóa. Nhưng hiện nay xu hướng dịch chuyển cơ cấu kinh tế theo ngành hiện nay ở Việt Nam đang tăng dần và chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu kinh tế. Vì vậy pháp luật Việt Nam cũng nên nhìn nhận đánh giá hoạt động kinh doanh đa cấp với đối tượng là dịch vụ để có những điều chỉnh phù hợp để bắt kịp tránh để kinh doanh theo phương thức đa cấp tự do phát triển dễ gây ra những tác động tiêu cực.

Tại các quốc gia phát triển cũng đã có những quốc gia thừa nhận hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp đối với dịch vụ như Hoa Kỳ, Nhật Bản, Trung Quốc, ... đây đều là những quốc gia có nền kinh tế phát triển và là các quốc gia đã xây dựng hoàn thiện pháp luật về hoạt động kinh doanh đa cấp từ lâu.

Thực tế ở nước ta hiện nay đã xuất hiện các sản phẩm kinh doanh đa cấp trên thị trường cũng bao gồm một số các loại hình dịch vụ như: Dịch vụ tín dụng đa cấp (Coleny Invest), dự án tài chính, dịch vụ bán thẻ học ngoại ngữ của trung tâm đào tạo trực tuyến FPT, ..., nhưng những đối tượng này không thuộc quản lý của Nghị định 40/2018/NĐ-CP nên gây ra khó khăn trong công tác quản lý. Vì vậy việc sửa đổi bổ sung thêm các quy định pháp luật theo hướng công nhận dịch vụ là đối tượng kinh doanh BHĐC là sự cần thiết, phù hợp với tình hình thực tế hiện nay.

### *3.2.3 Bổ sung quy định về nội dung báo cáo của doanh nghiệp bán hàng đa cấp*

Ở nước ta hiện nay thì cơ chế tiền kiểm vẫn được xem trọng hơn cơ chế hậu kiểm. Tuy nhiên khi nhìn vào thực tế để đánh giá, có thể thấy cơ chế tiền kiểm hiện nay của pháp luật về quản lý BHĐC chỉ mang tính hình thức và không thể thực hiện được chức năng chọn lọc doanh nghiệp như ý định ban đầu. Do vậy để đảm bảo việc quản lý hoạt động bán hàng đa cấp sẽ đổ dồn lên các hoạt động hậu

kiểm. Nhưng để đảm bảo công tác hậu kiểm thì nội dung báo cáo tài chính của doanh nghiệp phải minh bạch toàn diện, không mang tính hình thức.

Vì vậy pháp luật Việt Nam cần có những quy định hướng dẫn về nội dung báo cáo của doanh nghiệp bán hàng đa cấp. Bởi vì thực tế hiện nay các văn bản quản lý chưa có những quy định hướng dẫn thật sự chặt chẽ về nội dung báo cáo định kỳ, mà mới chỉ là ác báo cáo về một vài thông số doanh thu, về việc nộp thuế và tình hình phát triển của mạng lưới đa cấp.

#### *3.2.4 Bổ sung quy định pháp luật cụ thể về tiêu chuẩn kỹ thuật, chất lượng đối với những sản phẩm là đối tượng của bán hàng đa cấp*

Hiện nay ở nước ta bán hàng đa cấp thường được sử dụng để tiêu thụ các sản phẩm có nguồn gốc từ nước ngoài từ mỹ phẩm, thực phẩm bổ sung chức năng, thiết bị công nghệ hỗ trợ,... đây là những sản phẩm mà người tiêu dùng nước nhà chưa được tiếp cận thường xuyên. Những sản phẩm này đa số không cung cấp được thông tin công dụng thành phần, nguồn gốc xuất xứ, nhiều sản phẩm gần như không được kiểm tra cũng như kết luận của người có chuyên môn. Trong khi đó những sản phẩm có ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe con người được nhà phân phối khi tham gia tiếp thị và bán, họ còn kiêm luôn tư vấn cho khách hàng về chức năng công dụng và cách sử dụng sản phẩm.

Do vậy pháp luật Việt Nam về quản lý bán hàng đa cấp cần bổ sung thêm những quy định cụ thể về tiêu chuẩn kỹ thuật, chất lượng đối với những sản phẩm này để bảo vệ lợi ích của người tiêu dùng.

#### *3.3.5 Ban hành văn bản mới và tăng mức xử phạt vi phạm hành chính đối với hành vi vi phạm pháp luật về bán hàng đa cấp*

Từ khi Luật cạnh tranh 2018 có hiệu lực từ ngày 1/7/2019 đã không còn điều chỉnh hoạt động bán hàng đa cấp và Nghị định 75/2019/NĐ-CP quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực cạnh tranh cũng không có bất kỳ điều khoản nào xử phạt hành vi vi phạm pháp luật về quản lý bán hàng đa cấp. Theo quy định tại Khoản 4 Điều 154 Luật ban hành văn bản quy phạm pháp luật năm



2015 quy định về trường hợp văn bản quy phạm pháp luật hết hiệu lực “Văn bản quy phạm pháp luật hết hiệu lực thì văn bản quy phạm pháp luật quy định chi tiết thi hành văn bản đó cũng đồng thời hết hiệu lực”.

Như vậy, căn cứ quy định trên khi Luật cạnh tranh 2004 hết hiệu lực thì nghị định số 71/2014/NĐ-CP hướng dẫn Luật Cạnh tranh về xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực cạnh tranh cũng hết hiệu lực. Trên thực tế, hiện nay việc xử lý vi phạm pháp luật về hoạt động bán hàng đa cấp vẫn sử dụng nghị Nghị định 141/2018/NĐ-CP (Khoản 1 Điều 1 sửa đổi Điều 36 Nghị định số 71/2014/NĐ-CP) và Nghị định 124/2015/NĐ-CP (Điều 92: Hành vi vi phạm về hoạt động bán hàng đa cấp). Đây chỉ là giải pháp tình thế tạm thời, không thể lấp đầy khoảng trống pháp lý trong quản lý bán hàng đa cấp. Do đó, cần ban hành văn bản mới để thống nhất quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực bán hàng đa cấp

Ngoài ra, chế tài xử phạt chưa đồng bộ, đối với kinh doanh bán hàng đa cấp, mức phạt hiện nay còn quá nhẹ và chưa đủ sức răn đe. Do đó, các đối tượng sẵn sàng chịu phạt để tiếp tục hoạt động vì lợi nhuận. Cụ thể, mức phạt cao nhất đối với hành vi vi phạm về bán hàng đa cấp là 200 triệu đồng theo 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. Mức phạt này vẫn còn quá thấp so với lợi nhuận thu được từ các hoạt động bất hợp pháp. Trong khi đó, Luật Xử lý vi phạm hành chính năm 2012 quy định mức phạt tiền tối đa chỉ đến 2 tỷ đồng đối với tổ chức.

### 3.3 Giải pháp đảm bảo thực thi pháp luật về quản lý bán hàng đa cấp ở Việt Nam

Sẽ không có nghĩa gì khi nêu pháp luật được ban hành ra nhưng không được thi hành áp dụng một cách triệt để. Bởi thế cùng với việc nâng cao chất lượng văn bản pháp luật của các cơ quan nhà nước, thì chúng ta cần phải triển khai công tác tăng cường các biện pháp thực thi pháp luật nói chung trong đó không thể thiếu quy định về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.

#### 3.3.1 Đối với cơ quan nhà nước có thẩm quyền

Thứ nhất, ***đẩy mạnh tuyên truyền pháp luật về quản lý bán hàng đa cấp***

Các cơ quan, ban, ngành, đơn vị cần thực hiện tốt công tác tuyên truyền, phổ biến và giáo dục pháp luật về quản lý bán hàng đa cấp nhằm nâng cao nhận thức của quần chúng nhân dân về hoạt động này. Cụ thể, cần làm rõ vai trò và tác dụng của phương thức kinh doanh đa cấp, nhận diện các biến tướng bất hợp pháp và cách thức tránh xa chúng, cũng như quyền khiếu nại và tố cáo khi bị xâm phạm quyền lợi. Điều này sẽ góp phần tăng cường năng lực tự bảo vệ của người dân trước các hoạt động bán hàng đa cấp bất hợp pháp.

Việc tuyên truyền và phổ biến kiến thức, chính sách pháp luật về hoạt động này cần được thực hiện đa dạng dưới nhiều hình thức như báo chí, sổ tay, phát hành các ấn phẩm, tổ chức các hội thảo, tọa đàm, nhằm bổ sung kiến thức cho các chủ thể trong quan hệ bán hàng đa cấp. Đặc biệt, cần kết hợp ứng dụng công nghệ thông tin trong các hoạt động truyền thông và giáo dục.

Các cơ quan, ban, ngành đơn vị cần quyết liệt, thường xuyên và liên tục trong việc báo cáo và tuyên truyền pháp luật về bán hàng đa cấp, đặc biệt là các chính sách liên quan đến quyền lợi của người tiêu dùng và những người tham gia. Đồng thời, cần kịp thời đưa ra các cảnh báo về những trường hợp có dấu hiệu "núp bóng đa cấp" để lừa đảo. Đối với các doanh nghiệp bán hàng đa cấp, ngay khi có chính sách pháp luật mới liên quan đến hoạt động này, các doanh nghiệp cần phải được thông báo và hướng dẫn phổ biến, đào tạo, do đó các cơ quan nhà nước có trách nhiệm hỗ trợ các doanh nghiệp triển khai các hoạt động đào tạo cho nhân viên trong mạng lưới đa cấp.

### ***Thứ hai, tăng cường sự phối hợp giữa các cơ quan, ban ngành trong công tác quản lý bán hàng đa cấp***

Cần có sự phối hợp của nhiều cơ quan trong thanh tra, giám sát, giải quyết khiếu nại và xử lý vi phạm trong bán hàng đa cấp. Bộ Công thương, Sở Công thương Cục quản lý thị trường Chi cục quản lý thị trường Bộ Tài chính, Bộ Y tế, Bộ Công an... Sự phối hợp này có thể từ việc cùng lập, thông qua kế hoạch thanh tra, giám sát, cùng kiểm tra, giải quyết khiếu nại và cùng điều tra, giải quyết xử lý vi phạm, tuy nhiên vẫn nhấn mạnh cơ quan chủ trì trong quản lý

chính là Bộ Công thương

Thứ ba, ***nâng cao năng lực của cán bộ làm nhiệm vụ quản lý hoạt động bán hàng đa cấp***

Nhân tố con người trong hoạt động quản lý bán hàng đa cấp có tầm quan trọng đặc biệt. Nó quyết định đến sự thành công trong hoạt động quản lý bán hàng đa cấp. Do đó, bên cạnh việc nâng cao chất lượng của các quy định pháp luật về thái cần phải nâng cao năng lực chuyên môn của cán bộ làm nhiệm vụ quản lý hoạt động kinh doanh đa cấp gồm những cán bộ thẩm tra hồ sơ đề nghị cấp, sửa đổi, bổ sung giấy phép hoạt động bán hàng đa cấp, cán bộ thanh tra, kiểm tra, cán bộ tuyên truyền và phổ biến pháp luật, cán bộ xử lý vi phạm, Đây là những cán bộ trực tiếp hoặc gián tiếp thực hiện hoạt động quản lý về bán hàng đa cấp. Việc nâng cao năng lực có thể được thực hiện thông qua các một số cách thức sau

- Tăng cường biên chế do đội ngũ cán bộ quản lý chuyên trách về bán hàng đa cấp, đủ năng lực quản lý và điều hành các hoạt động bán hàng đa cấp
- Thường xuyên mở các lớp bồi dưỡng nâng cao chuyên môn, nghiệp vụ cho các chuyên viên, cán bộ quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.

***3.3.2 Đối với các doanh nghiệp bán hàng đa cấp***

Trong thị trường cạnh tranh khốc liệt ngày nay, các công ty hoạt động trong lĩnh vực bán hàng đa cấp phải có trách nhiệm đảm bảo rằng họ không chỉ bảo vệ chính bản thân mình mà còn phải bảo vệ cộng đồng những người tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp khỏi những hành vi lừa đảo và kiếm lợi bất chính. Điều này giúp tạo ra một môi trường cạnh tranh lành mạnh, đồng thời thúc đẩy sự phát triển bền vững. Doanh nghiệp bán hàng đa cấp chân chính là những doanh nghiệp trực tiếp kinh doanh đa cấp, họ là người hiểu rõ rất bản chất của bán hàng đa cấp đồng thời thông qua việc nghiên cứu sơ đồ, chính sách trả thưởng, tài liệu về một doanh nghiệp bất kỳ, họ có thể nhận diện được ngay các doanh nghiệp đó có phải là doanh nghiệp bán hàng đa cấp bất chính hay không.

Tuy nhiên, thực tế hiện nay, nhiều doanh nghiệp không thực hiện điều này. Họ

chỉ tập trung vào việc phát triển doanh nghiệp của mình, đặc biệt là tạo ra các chính sách thu hút người tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp và cải thiện chất lượng sản phẩm để đáp ứng nhu cầu của thị trường. Trong quá trình này, họ đã bỏ qua sự tồn tại của một số doanh nghiệp bán hàng đa cấp không minh bạch, gây ra sự hoài nghi từ phía người tiêu dùng đối với cả các doanh nghiệp bán hàng đa cấp có uy tín. Việc này gây ra những định kiến không tốt của người dân đối với các doanh nghiệp bán hàng đa cấp chân chính. Đây là một nguyên nhân góp phần làm suy yếu hoạt động bán hàng đa cấp và khiến cho những doanh nghiệp uy tín phải chịu hậu quả khi bị công chúng đặt vào cùng một hàng với những tổ chức không minh bạch.

Vì vậy, các doanh nghiệp muốn có một sân chơi bình đẳng cạnh tranh lành mạnh thì bản thân các doanh nghiệp trước tiên cần phải thực hiện đúng theo các quy định pháp luật để bảo đảm quyền lợi của người tiêu dùng và các nhà phân phối. Đặc biệt, các doanh nghiệp cần xây dựng văn hóa doanh nghiệp cũng như đạo đức trong kinh doanh phù hợp và phổ biến trong toàn hệ thống mạng lưới. Bởi nếu các nhà phân phối của doanh nghiệp thực hiện đúng theo chính sách pháp luật, đạo đức trong kinh doanh thì uy tín của doanh nghiệp sẽ càng được củng cố, đây cũng được cài như một biện pháp để thúc đẩy hoạt động tiếp thị đối với doanh nghiệp bán hàng đa cấp. Đồng thời, doanh nghiệp còn phải thường xuyên kiểm tra để tránh trường hợp các của mình chạy theo lợi nhuận mà thực hiện các hành vi vi phạm pháp luật.

### 3.3.3 Đối với người tham gia, người tiêu dùng và xã hội

*Thứ nhất đối với người tham gia, người tiêu dùng:* Thường xuyên tham gia các chương trình và buổi tuyên truyền về quản lý bán hàng đa cấp do các cơ quan nhà nước tổ chức nhằm nâng cao hiểu biết về pháp luật trong lĩnh vực này và luôn tuân thủ các quy định pháp luật liên quan. Đồng thời, cũng chú trọng vào việc nghiên cứu kỹ lưỡng các thông tin, có sự thông thái và tính toán hợp lý, đầy đủ trước khi tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp hoặc tiêu dùng các sản phẩm trong hệ thống này.

Trước khi tham gia hoạt động bán hàng đa cấp cần tìm hiểu về doanh nghiệp trước khi tham gia trên các tiêu chí: Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động; lịch sử hình thành và hoạt động đa cấp của doanh nghiệp; các phương thức bán hàng của doanh nghiệp. Đặc biệt, người tham gia cũng có quyền yêu cầu doanh nghiệp cung cấp tài liệu chứng từ chứng minh nguồn gốc, chỉ tiêu chất lượng của hàng hóa. Tìm hiểu kỹ về chương trình trả thưởng, hoa hồng của doanh nghiệp. Lợi ích của người tham gia chỉ có được khi bán hàng hóa, không phải từ việc lôi kéo, dụ dỗ người khác tham gia mạng lưới đa cấp.

*Thứ hai, đối với xã hội:* Để đấu tranh và ngăn chặn các hành vi vi phạm pháp luật trong lĩnh vực quản lý bán hàng đa cấp, không đơn thuần là việc chỉ tập trung vào một hoặc vài đối tượng liên quan mà cần sự hỗ trợ và hợp tác từ cộng đồng, bao gồm cả các cá nhân và tổ chức khác. Cùng với sự phối hợp chặt chẽ giữa các cơ quan, ban, ngành, và đoàn thể là cần thiết để ngăn chặn và phát hiện kịp thời các hành vi vi phạm và hạn chế chúng.

Để thực hiện được điều đó, các cá nhân, tổ chức trong cộng đồng xã hội cần chủ động thực hiện việc nắm bắt thông tin, khai báo với các cơ quan chức năng và đồng thời chủ động tố giác, cung cấp thông tin về những đối tượng có hành vi vi phạm pháp luật về bán hàng đa cấp tạo nên nếp sống văn minh, đồng thời giúp cơ quan nhà nước tăng cường pháp chế xã hội chủ nghĩa trong quần chúng nhân dân.

### Tiểu kết chương 3

Đề bán hàng đa cấp phát triển ổn định và mang lại nhiều lợi ích cho xã hội, tiếp tục là một phương thức cung cấp hàng hóa hiện đại trong thời gian tới, cần nâng cao hiệu quả quản lý hoạt động này. Điều này có thể đạt được thông qua việc phân tích thực trạng và nhận diện các hạn chế cũng như nguyên nhân của những hạn chế hiện tại. Tại chương 3 em đã đề xuất các giải pháp phương hướng cũng như các giải pháp hoàn thiện pháp luật và đảm bảo thực thi pháp luật về quản lý bán hàng đa cấp.

## **KẾT LUẬN**

Mô hình bán hàng đa cấp hiện nay được nhiều công ty và tập đoàn kinh tế trên thế giới áp dụng, mang lại nhiều lợi ích cho nền kinh tế và các đối tượng liên quan. Việc áp dụng bán hàng đa cấp vào hoạt động kinh doanh đã tạo ra một chuỗi liên kết từ nhà sản xuất đến người tiêu dùng, giúp bán các sản phẩm và dịch vụ có ích với giá cả hợp lý thông qua mạng lưới người tham gia độc lập ở nhiều cấp, nhiều nhánh khác nhau. Đây là một loại hình kinh doanh hiện đại, phù hợp với thời kỳ cách mạng công nghệ 4.0 hiện nay trên toàn cầu. Từ khi du nhập vào Việt Nam, bán hàng đa cấp đã phát triển mạnh mẽ, với số lượng doanh

ng nghiệp và người tham gia mạng lưới ngày càng tăng. Doanh thu từ hoạt động bán hàng đa cấp liên tục tăng và tốc độ tăng trưởng ngày càng cao trong những năm gần đây. Có thể thấy, sự phát triển tiếp tục của phương thức bán hàng đa cấp là điều tất yếu. Tuy nhiên, cùng với sự phát triển nhanh chóng này, nhiều hệ lụy xã hội cũng đã xuất hiện, gây ra nhiều hậu quả cho các nhà tham gia và người tiêu dùng.

Vì vậy, chúng ta cần đề ra và áp dụng những phương thức quản lý hiệu quả hơn. Để làm được điều này, cần có sự nỗ lực chung tay hợp tác của nhiều phòng ban, với sự tham gia của Chính phủ và các doanh nghiệp áp dụng phương thức bán hàng đa cấp, cùng với sự đồng lòng của người dân Việt Nam. Quan trọng hơn cả, cần xây dựng một hành lang pháp lý hoàn thiện và chặt chẽ để quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, nhằm định hướng hoạt động này trở thành một công cụ hữu ích góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Thông bài luận này, em mong muốn đóng góp một phần những hiểu biết, kiến thức của mình trong việc đề xuất các giải pháp có tính thực tiễn nhằm hoàn thiện, nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về bán hàng đa cấp ở Việt Nam trong thời gian tới. Do hạn chế về khả năng nghiên cứu và thời gian nghiên cứu nên vẫn chưa bao quát được toàn bộ, bởi vậy các kết luận trong luận văn còn nhiều khiếm khuyết. Em mong muốn nhận được sự góp ý từ các thầy, cô để luận văn được hoàn thiện hơn.



## **DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

### **I. Văn Bản quy phạm pháp luật**

[1] Bộ Công Thương (2018), Thông tư 10/2018/TT-BCT thông tư hướng dẫn Nghị định 40/2018/NĐ-CP quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp

[2] Chính phủ (2014), Nghị định 42/2014/NĐ-CP về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp

[3] Chính Phủ (2014), Nghị định số 71/2014/NĐ-CP Quy định chi tiết Luật cạnh tranh về xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực cạnh tranh

[4] Nghị định (2015), Nghị định 124/2015/NĐ-CP sửa đổi bổ sung một số điều của nghị định số 185/2013/NĐ-CP 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

[5] Chính phủ (2018), Nghị định 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp

[6] Ngân hàng nhà nước Việt Nam (2018), Thông tư 28/2018/TT – NHNN thông tư hướng dẫn việc xác nhận, quản lý tiền ký quỹ của doanh nghiệp bán hàng đa cấp.

[7] Quốc hội (2004), Luật Cạnh tranh 2004

[8] Quốc hội (2013), Hiến pháp nước CHXHCN Việt Nam 2013

[9] Quốc hội (2015), Bộ Luật Dân sự 2015

[10] Quốc hội (2017), Bộ Luật Hình sự 2017

[11] Quốc hội (2018), Luật Cạnh Tranh 2018

### **II. Bài Viết, Tạp Chí**

[12] Lê Bí Bo (2016) Quản lý nhà nước đối với hoạt động bán hàng đa cấp ở Việt Nam hiện nay

[13] Phan Trang, “Mạnh tay xử lý kinh doanh đa cấp biến tướng, lừa đảo”, báo điện tử Chính Phủ ngày 28 tháng 02 năm 2024

[14] Thu Hòa, “Nâng cao hiệu quả quản lý kinh doanh đa cấp tại Việt Nam”, tạp chí kinh tế - xã hội kỳ II – 8/2021

[15] DA, “Hiểu đúng về bán hàng đa cấp” báo điện tử Chính Phủ ngày 25 tháng 02 năm 2020

### III. Website

[16] Website Hiệp hội Bán hàng đa cấp: [www.mlma.org.vn](http://www.mlma.org.vn)

[17] Website Cục quản lý cạnh tranh: [www.vcad.gov.vn](http://www.vcad.gov.vn)

[18] <https://www.saga.vn/lich-su-nganh-ban-hang-da-cap~31827>)

[19] <https://www.dsa.org/>

[20] <https://www.vietdata.vn/vi/post/c%C3%A1c-doanh-nghiep>

[21] Lâm Vinh, (2020), "Trùm" đa cấp Thăng Long và đồng phạm lĩnh án tử, báo an ninh thủ đô, tại địa chỉ: <https://anninhthudo.vn/trum-da-cap-thang-long-va-dong-pham-linh-an-tu-post440353> antd, ngày truy cập 10/08/2020