

BÁN HÀNG ĐA CẤP THEO PHÁP LUẬT CẠNH TRANH VIỆT NAM

TRẦN THỊ BẢO ANH*

Lịch sử của phương thức bán hàng đa cấp (hay kinh doanh theo mạng) gắn liền với tên tuổi của nhà hoá học người Mỹ có tên là Karl Renborg. Đến cuối thập kỉ 80 của thế kỉ XX, phương thức này mở rộng sang một số nước châu Á và từ giữa thập kỉ 90 của thế kỉ XX đã xuất hiện tại Trung Quốc. Phương thức bán hàng đa cấp mới du nhập vào Việt Nam từ những năm 1999-2000. Theo thống kê chưa đầy đủ, đến thời điểm cuối năm 2005 đã có gần 30 doanh nghiệp hoạt động theo phương thức này trên thị trường Việt Nam.⁽¹⁾

Tại Việt Nam, Luật cạnh tranh được Quốc hội khoá XI, kì họp thứ 6 thông qua ngày 3/12/2004 và có hiệu lực thi hành từ ngày 1/7/2005 đã chính thức thừa nhận tính hợp pháp của phương thức bán hàng đa cấp. Tiếp theo đó ngày 24/8/2005, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 110/2005/NĐ-CP về quản lí hoạt động bán hàng đa cấp (viết tắt Nghị định của Chính phủ số 110/2005/NĐ-CP).

Cùng với sự điều chỉnh của pháp luật cạnh tranh đối với hoạt động bán hàng đa cấp của các doanh nghiệp, hoạt động này còn phải thực hiện theo các quy định trong các văn bản pháp luật hiện hành về quảng cáo, thuế, về xử lí vi phạm hành chính. Tuy nhiên, bài viết này chỉ tiếp cận bán hàng đa cấp theo pháp luật cạnh tranh Việt Nam bao gồm những nội dung sau:

- Khái niệm, đặc điểm bán hàng đa cấp, từ đó phân biệt với bán hàng đa cấp bất chính;

- Đối tượng tham gia bán hàng đa cấp;
- Hàng hoá được kinh doanh theo phương thức bán hàng đa cấp;

- Cấp giấy đăng kí tổ chức bán hàng đa cấp.

1. Khái niệm, đặc điểm của phương thức bán hàng đa cấp

Theo khoản 11 Điều 3 Luật cạnh tranh, bán hàng đa cấp là phương thức tiếp thị để bán lẻ hàng hoá đáp ứng các điều kiện sau đây:

- Việc tiếp thị để bán lẻ hàng hoá được thực hiện thông qua mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp gồm nhiều cấp, nhiều nhánh khác nhau;

- Hàng hoá được người tham gia bán hàng đa cấp tiếp thị trực tiếp cho người tiêu dùng tại nơi ở, nơi làm việc của người tiêu dùng hoặc địa điểm khác không phải là địa điểm bán lẻ thường xuyên của doanh nghiệp hoặc của người tham gia;

- Người tham gia bán hàng đa cấp được hưởng tiền hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác từ kết quả tiếp thị bán hàng của mình và của người tham gia bán hàng đa cấp cấp dưới trong mạng lưới do mình tổ chức và mạng lưới đó được doanh nghiệp bán hàng đa cấp chấp thuận.

Bán hàng đa cấp có một số đặc trưng sau:

Thứ nhất, bán hàng đa cấp là hình thức của bán hàng trực tiếp trong đó hàng hoá

* Giảng-viên Khoa pháp luật kinh tế
Trường Đại học Luật Hà Nội

được bán trực tiếp từ cá nhân tới cá nhân (từ người tham gia bán hàng đa cấp hoặc còn gọi là nhà phân phối độc lập ra thị trường tới tận tay người tiêu dùng) không thông qua địa điểm bán lẻ cố định.

Thứ hai, người tham gia bán hàng đa cấp (sau đây gọi chung là người tham gia) hoạt động độc lập, không phải là nhân viên của doanh nghiệp bán hàng đa cấp. Giữa doanh nghiệp bán hàng đa cấp và người tham gia phải kí kết hợp đồng bằng văn bản; các nội dung cơ bản của hợp đồng mẫu cho bán hàng đa cấp sẽ do Bộ thương mại chịu trách nhiệm hướng dẫn.

Cần lưu ý rằng bán hàng đa cấp không phải là hình thức đại lí vì nó khác hình thức đại lí ở một số điểm như: Quyền sở hữu đối với hàng hoá, trả thù lao, địa điểm bán hàng...

Thứ ba, người tham gia được hưởng tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác trong quá trình tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp. Trong phương thức bán hàng đa cấp, thu nhập của người tham gia được hình thành từ các nguồn sau:

- Từ doanh số bán hàng do chính người tham gia đó bán được hàng;
- Từ doanh số bán hàng do những người tham gia cấp dưới trong mạng lưới do người đó tổ chức nên và mạng lưới đó được doanh nghiệp bán hàng đa cấp chấp thuận;

Thứ tư, chính sách mua lại hàng hoá. Chính sách này đã được luật hoá trong các văn bản pháp luật điều chỉnh hoạt động bán hàng đa cấp của các nước trên thế giới. Luật pháp Việt Nam cũng quy định giống như các nước về việc doanh nghiệp bán hàng đa cấp phải mua lại hàng hoá đã bán cho người

tham gia (hàng hoá này có thể bán lại theo mục đích sử dụng ban đầu của nó) và hoàn lại số tiền tối thiểu bằng 90% số tiền mà người tham gia đã bỏ ra để mua hàng sau khi đã trừ đi các chi phí hợp lí.⁽²⁾

2. Nhận dạng bán hàng đa cấp bất chính

Vào những năm đầu của thập niên 70 thế kỉ XX, ở Mỹ nhiều người đã nhầm lẫn giữa kinh doanh theo mạng chân chính với bán hàng đa cấp bất chính (hoặc có thể gọi là kinh doanh theo mô hình "kim tự tháp") nên đã phản đối kinh doanh theo mạng. Mô hình kinh doanh "kim tự tháp" là mô hình kinh doanh lừa đảo, chộp giật người tham gia, người tiêu dùng và bị luật pháp nhiều nước trên thế giới ngăn cấm.⁽³⁾ Mô hình kinh doanh "kim tự tháp" có bề ngoài rất giống với phương thức kinh doanh theo mạng thông thường nên dễ gây nhầm lẫn. Do vậy, cần đưa ra các tiêu chí để phân biệt chúng. Nhìn chung luật các nước đều nhận dạng bán hàng đa cấp bất chính (mô hình kinh doanh "kim tự tháp") là mô hình kinh doanh mà:

Thứ nhất, yêu cầu người muốn tham gia phải đặt cọc hoặc phải mua một số lượng hàng hoá ban đầu hoặc phải trả tiền, trả bất kì khoản học phí nào dưới hình thức khoá học, khoá đào tạo, hội thảo, hoạt động xã hội hay các hoạt động tương tự khác để được tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp. Đồng thời với việc yêu cầu người muốn tham gia phải bỏ tiền mua "quyền tham gia" vào mạng lưới bán hàng, các doanh nghiệp bán hàng đa cấp bất chính thường đưa ra khoản hoa hồng rất cao để lôi kéo nhiều người đặt cọc và tham gia. Sau khi nhận được tiền đặt cọc, các doanh nghiệp bán hàng đa cấp bất chính không hoạt động nữa thậm chí bỏ trốn gây thiệt hại về tài

chính cho những người đã đặt cọc.

Thực tế ở Việt Nam đã có tình trạng này. Đó là trường hợp Công ti thế giới mới đã lừa đảo chiếm đoạt hơn 6 tỉ đồng của gần 200 người tham gia mạng lưới. Để tham gia vào mạng lưới bán hàng của Công ti, mỗi đại lí phải đặt cọc từ 1,8 đến 3,6 triệu đồng/hợp đồng và được nhận 3 hộp sản phẩm thực phẩm bổ dưỡng từ công ti mẹ ở Trung Quốc. Sau đó họ đã để các chuyên gia Trung Quốc lấy khoản tiền 6 tỉ của người tham gia rồi bỏ trốn. Vụ việc này đã được Toà án nhân dân thành phố Hà Nội xét xử ngày 15/3/2004.

Thứ hai, không cam kết cho người tham gia trả lại hàng hoá và nhận lại khoản tiền không ít hơn 90% khoản tiền mà người tham gia đã trả để nhận được hàng hoá đó. Các doanh nghiệp bán hàng đa cấp bất chính thường yêu cầu người tham gia phải bán được một lượng hàng hoá nhất định trong mỗi tháng (theo số lượng mà rõ ràng người bình thường không thể bán được trong một thời gian ngắn) để duy trì quyền tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp của người đó. Thực tế không phải tháng nào họ cũng bán được sản phẩm theo yêu cầu của doanh nghiệp và lại càng không thể trả lại hàng hoặc yêu cầu doanh nghiệp mua lại hàng, cộng với tâm lí lo sợ mất quyền tham gia nên một số người phải tìm mọi cách để tiêu thụ hàng hoá đó, thậm chí phải dùng những kĩ thuật bán hàng lừa đảo. Một số người tham gia khác lại chọn cách tự bỏ tiền túi, vay mượn để mua sản phẩm hàng hoá cho doanh nghiệp dù họ không có nhu cầu tiêu dùng hoặc khó có khả năng bán lại.

Ví dụ, có công ti yêu cầu người tham gia phải bán được mỗi tháng 2 sản phẩm, tương

đương 6 triệu đồng để được duy trì quyền tham gia, từ đó mới được hưởng hoa hồng. Trước đó, họ đã phải mất 6 triệu đồng để mua quyền tham gia. Nếu trong tháng, họ chỉ bán được một sản phẩm và không muốn bị mất 6 triệu đồng đã bỏ ra mua quyền tham gia, họ buộc phải bỏ ra thêm 3 triệu đồng để tự mua một sản phẩm nữa cho đủ số sản phẩm mà họ cần bán.⁽⁴⁾

Thứ ba, cho người tham gia nhận tiền hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác từ việc dụ dỗ người khác tham gia bán hàng đa cấp. Nghĩa là doanh nghiệp trả cho người tham gia một khoản tiền lấy từ số lượng người tham gia mới mà người này tuyển dụng chứ không phải dựa trên doanh số bán hàng, không hướng tới mục đích đưa hàng hoá ra thị trường đến người tiêu dùng. Như vậy, người tham gia trước sẽ không quan tâm đến việc bán hàng mà chỉ tìm cách dụ dỗ nhiều người tham gia mạng lưới để nhanh chóng thu hồi được khoản tiền mà họ đã đặt cọc và được hưởng hoa hồng từ việc giới thiệu người mới cho doanh nghiệp. Càng dụ dỗ được nhiều người khác tham gia bán hàng đa cấp họ càng được trả thù lao cao. Người lợi nhất là doanh nghiệp vì luôn luôn bán được hàng do người tham gia mới bị dụ dỗ phải đặt cọc hoặc bỏ một khoản tiền mua hàng để có quyền tham gia. Khả năng rủi ro, nợ nần, bế tắc rất dễ đến với người tham gia mới bị dụ dỗ vì họ vừa mất tiền mua hàng, vừa có thể không bán được hàng. Người sau muốn gỡ lại và có lãi bắt buộc phải đi thuyết phục để "câu" tiếp những người mới...

Ví dụ, Công ti thế giới mới quy định các đại lí nếu rủ thêm người tham gia làm đại lí, mỗi đại lí cũ sẽ được thưởng tiền hoặc có cơ hội đi du lịch nước ngoài miễn phí.

Hoặc Công ti cổ phần Sinh Lợi quy định: Sau khi bỏ ra ít nhất 3 triệu đồng để mua sản phẩm nào đó của công ti, khách hàng sẽ được cấp thẻ hợp tác viên (HTV), còn nếu phát triển thêm được một khách hàng mới thì tháng đầu tiên sẽ được hưởng 400 nghìn đồng, bằng 20% số tiền 2 triệu đồng từ giá trị tích lũy do chính mình tạo ra... Khoản hoa hồng này sẽ tăng lên 24% nếu người đó phát triển được 3 HTV và được phong làm tổ trưởng... Cứ như vậy nếu người đó lên chức "phi ửng, ngân ửng, thiên ửng" thì sẽ giàu to bởi số tiền hoa hồng sẽ lên tới vài chục triệu, thậm chí cả trăm triệu đồng mỗi tháng...⁽⁵⁾

Thứ tư, bán hàng đa cấp bất chính thường bán những sản phẩm có chất lượng trung bình hoặc kém, giá cả thường cao hơn nhiều so với sản phẩm cùng loại ở thị trường.

Ví dụ, một máy ô-zôn FS 103 chất lượng, mẫu mã như của Công ti cổ phần Sinh Lợi cung ứng ngoài thị trường chỉ mất khoảng 1,3 triệu đồng song các HTV đã phải bỏ ra 3 triệu đồng để có được nó. Nếu như giá trị chênh lệch giữa chiếc máy do Công ti cổ phần Sinh Lợi bán và chiếc máy cùng loại bán trên thị trường là 1,7 triệu đồng nhưng nếu bạn giới thiệu thêm được một người mới trở thành HTV thì bạn chỉ được hưởng 400 nghìn đồng trong khi bạn đã làm lợi cho công ti ít nhất là 1,7 triệu đồng.⁽⁶⁾

3. Đối tượng được tham gia bán hàng đa cấp

Hầu hết các doanh nghiệp bán hàng đa cấp tại Việt Nam là một thành viên trong mạng lưới bán hàng đa cấp quốc tế. Do đó, có hiện tượng người nước ngoài có thể tham gia vào mạng lưới bán hàng và phát sinh thu nhập tại Việt Nam trong khi chưa có giấy

phép lao động và có hành vi trốn thuế. Bên cạnh đó để bảo đảm bán hàng đa cấp được diễn ra một cách lành mạnh, công bằng nên Nghị định số 110/CP đã cấm những cá nhân sau không được tham gia bán hàng đa cấp:

- Người đang phải chấp hành hình phạt tù hoặc có tiền án về các tội sản xuất, buôn bán hàng giả, quảng cáo gian dối, kinh doanh trái phép, trốn thuế, lừa dối khách hàng, các tội về lừa đảo chiếm đoạt tài sản, lạm dụng tín nhiệm chiếm đoạt tài sản, chiếm giữ trái phép tài sản;

- Người nước ngoài, người Việt Nam định cư ở nước ngoài không có giấy phép lao động tại Việt Nam do cơ quan có thẩm quyền cấp.

4. Hàng hoá được kinh doanh theo phương thức bán hàng đa cấp

Trong hoạt động lưu thông hàng hoá, Bộ thương mại cũng cảnh báo do hàng đa cấp hiện nay chủ yếu liên quan tới sức khoẻ con người nên đang nảy sinh sự mập mờ giữa thực phẩm dinh dưỡng và thuốc chữa bệnh. Có nhiều sản phẩm được đăng kí tại Cục quản lí vệ sinh an toàn thực phẩm là thực phẩm dinh dưỡng nhưng lại có dẫn chiếu đến tác dụng chữa bệnh gây nhầm lẫn cho người sử dụng thuốc. Tương tự tình trạng mập mờ giữa dụng cụ bảo vệ sức khoẻ và dụng cụ y tế, chữa bệnh cũng đang bị lợi dụng phổ biến...⁽⁷⁾

Để khắc phục tình trạng đó và bảo vệ lợi ích cạnh tranh lành mạnh, Điều 5 Nghị định số 110/CP đã quy định về hàng hoá bị cấm kinh doanh và điều kiện đối với hàng hoá được kinh doanh theo phương thức bán hàng đa cấp, theo đó đã cấm kinh doanh hàng hoá là thuốc phòng chữa bệnh cho người; các loại vắc xin, sinh phẩm; trang thiết bị y tế và dụng cụ y tế; các loại thuốc thú y (bao gồm

cả thuốc thú y thủy sản), thuốc bảo vệ thực vật; hoá chất, chế phẩm diệt côn trùng, diệt khuẩn dùng trong lĩnh vực gia dụng và y tế...

5. Cấp giấy đăng kí tổ chức bán hàng đa cấp

Ở Việt Nam trước khi có Luật cạnh tranh, phần lớn các công ti Việt Nam làm đại lí hoặc độc quyền cho các công ti hoặc tập đoàn nước ngoài kinh doanh phương thức bán hàng đa cấp. Các doanh nghiệp kinh doanh theo phương thức này đều đăng kí kinh doanh với ngành hàng mua bán, đại lí kí gửi hàng hoá nhưng giấy đăng kí kinh doanh không thể hiện được nội dung bán hàng đa cấp. Do vậy, đã dẫn đến phương thức kinh doanh này bị biến tướng, nhiều doanh nghiệp lợi dụng để trốn thuế, lừa đảo... và gây ra những vấn đề xã hội lớn. Vì vậy, để bảo vệ người tiêu dùng, người tham gia bán hàng đa cấp và trật tự xã hội Nghị định số 110/CP đã quy định doanh nghiệp chỉ được tổ chức bán hàng đa cấp sau khi được sở thương mại hoặc sở thương mại du lịch cấp tỉnh nơi doanh nghiệp đăng kí kinh doanh cấp giấy đăng kí tổ chức bán hàng đa cấp (viết tắt là giấy đăng kí tổ chức bán hàng đa cấp).

Điều kiện để doanh nghiệp được cấp giấy đăng kí tổ chức bán hàng đa cấp được quy định tại Điều 14 Nghị định số 110/CP. Một trong những điều kiện đó là doanh nghiệp phải thực hiện kí quỹ 5% vốn điều lệ nhưng không thấp hơn 1 tỉ đồng Việt Nam tại một ngân hàng thương mại hoạt động tại Việt Nam. Tiền kí quỹ này được sử dụng để chi trả tiền hoa hồng, tiền thưởng hoặc tiền mua lại hàng hoá từ người tham gia khi có thông báo ngừng hoạt động bán hàng đa cấp. Doanh nghiệp chỉ được rút toàn bộ số tiền kí quỹ trong trường hợp không có bất cứ khiếu

kiện nào từ phía người tham gia bán hàng đa cấp liên quan đến việc chi trả hoa hồng, tiền thưởng hoặc tiền mua lại hàng hoá.

Ngoài những nội dung trên, pháp luật cạnh tranh cũng có các quy định rõ ràng tại chương II Nghị định số 110/CP về mối quan hệ giữa người tham gia với doanh nghiệp bán hàng đa cấp cũng như trách nhiệm, nghĩa vụ của hai chủ thể này trong hoạt động bán hàng đa cấp và trước người tiêu dùng.

Luật cạnh tranh năm 2004 và chương III Nghị định số 110/CP đã đề cập trách nhiệm của cơ quan nhà nước có thẩm quyền trong việc quản lí hoạt động bán hàng đa cấp, đặc biệt là các quy định xử lí vi phạm đối với doanh nghiệp bán hàng đa cấp, người tham gia bán hàng đa cấp.

Hi vọng rằng các quy định của pháp luật cạnh tranh điều chỉnh hoạt động bán hàng đa cấp tại Việt Nam được thực thi sẽ tạo nên môi trường kinh doanh lành mạnh, đảm bảo cho phương thức bán hàng đa cấp có thể mang lại lợi ích thiết thực, tích cực cho xã hội./.

(1).Xem: Trang thông tin điện tử Bộ thương mại ngày 19/9/2005: Chính phủ ban hành Nghị định quản lí bán hàng đa cấp.

(2).Xem: Điều 11 Nghị định số 110/2005/NĐ-CP về quản lí hoạt động bán hàng đa cấp.

(3).Xem: Luật cấm kế hoạch tiếp thị theo mô hình kim tự tháp của Hoa Kỳ ngày 12/3/2003, Quy chế giám sát của việc bán hàng đa cấp năm 1999 của Đài Loan, Nghị định số 110/2005/NĐ-CP về quản lí hoạt động bán hàng đa cấp của Việt Nam.

(4).Xem: "Kính chiếu yêu" của "Bán hàng đa cấp", báo Phụ nữ thủ đô số 28 (761) từ 13/7 đến 20/7/2005, tr. 10.

(5), (6).Xem: Việc bán hàng đa cấp của Công ti cổ phần Sinh Lợi: Một hình thức moi tiền "đa cấp", báo Tiền Phong số 229 ngày 16/11/2004.

(7).Xem: "Không thả nổi bán hàng đa cấp", Thời báo Kinh tế Việt Nam số 172 ngày 21/10/2004.