

ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HÀ NỘI
SỞ CÔNG THƯƠNG



SỞ TAY

**NÂNG CAO NHẬN THỨC
VỀ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP**



NHÓM BIÊN SOẠN

Chủ trì biên soạn

TS. Lê Hồng Thăng
Giám đốc Sở Công Thương Hà Nội

Nhóm biên soạn

Ths. Nguyễn Thanh Hải
Phó Giám đốc Sở Công Thương Hà Nội

Nguyễn Tú Oanh
Phó Trưởng phòng QLTM

Trần Thị Ngoan

Lê Thị Thu Hiền

Nguyễn Thị Hương

MỤC LỤC

01 Bán hàng đa cấp là gì?	5
02 Các văn bản pháp luật quy định đối với hoạt động bán hàng đa cấp?	6
03 Điều kiện để doanh nghiệp được phép hoạt động bán hàng đa cấp?.....	7
04 Một doanh nghiệp đã được cấp GCN đăng ký hoạt động BHĐC có phải là doanh nghiệp BHĐC chân chính hay không?	9
05 Dấu hiệu nhận biết doanh nghiệp bán hàng đa cấp không đáng tin cậy?.....	10
06 Việc tham gia bán hàng đa cấp có chắc chắn giúp bạn thành công và có thu nhập cao không?.....	13
07 Doanh nghiệp BHĐC bị cấm thực hiện những hành vi nào?.....	14
08 Để thực hiện hoạt động bán hàng đa cấp, người tham gia BHĐC phải đáp ứng các điều kiện gì?	18
09 Hiện tượng huy động tài chính, trả lãi theo hình thức đa cấp?	20
10 Hiện tượng bán hàng đa cấp nhưng không có hàng hóa?	22
11 Hiện tượng bán hàng đa cấp đối với dịch vụ?	23

12 Hiện tượng kinh doanh tiền ảo dựa trên phương thức bán hàng đa cấp?.....	24
13 Hiện tượng doanh nghiệp, người tham gia BHĐC tư vấn để người tham gia BHĐC mua số lượng hàng hóa vượt quá khả năng tiêu thụ?	26
14 Hiện tượng thổi phồng về công dụng của sản phẩm, hàng hóa bán hàng đa cấp?	27
15 Hiện tượng doanh nghiệp cho phép người tham gia duy trì nhiều mã số kinh doanh đa cấp?	29
16 Người dân cần làm gì trước khi tham gia hoạt động bán hàng đa cấp?	30
17 Người dân cần làm gì khi tham gia hoạt động bán hàng đa cấp?.....	33
18 Những hành vi nào bị cấm đối với người tham gia bán hàng đa cấp?	37
19 Để bảo đảm quyền lợi của mình trong trường hợp doanh nghiệp BHĐC bị thu hồi Giấy chứng nhận, chấm dứt hoạt động người tham gia BHĐC nên làm gì?	38
20 Trước và trong quá trình tham gia hoạt động bán hàng đa cấp, nếu có bất kỳ thắc mắc hoặc phát sinh tranh chấp nào, người tham gia liên hệ với ai?.....	40
21 Để cập nhật và có thêm các thông tin về bán hàng đa cấp, người tham gia làm thế nào? ..	42

CÂU HỎI 01

Bán hàng đa cấp là gì?

Theo định nghĩa tại khoản 11 Điều 3 Luật Cạnh tranh, bán hàng đa cấp (BHĐC) là phương thức tiếp thị để bán lẻ hàng hóa đáp ứng các điều kiện sau đây:

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

CÂU HỎI 02

Các văn bản pháp luật quy định đối với hoạt động bán hàng đa cấp?

- Luật Cạnh tranh ngày 03 tháng 12 năm 2004.
- Nghị định số 42/2014/NĐ-CP ngày 14 tháng 5 năm 2014 của Chính Phủ về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.
 - Thông tư 24/2014/TT-BCT ngày 30 tháng 7 năm 2014 của Bộ Công Thương Quy định chi tiết thi hành một số điều của Nghị định số 42/2014/NĐ-CP ngày 14 tháng 5 năm 2014 của Chính phủ về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.
 - Nghị định số 71/2014/NĐ-CP ngày 21 tháng 7 năm 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 124/2015/NĐ-CP ngày 19/11/2015 của Chính Phủ sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 185/2013/NĐ-CP ngày 15/11/2013 của Chính phủ quy định xử phạt vi phạm hành chính trong hoạt động thương mại, sản xuất, buôn bán hàng giả, hàng cấm và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng

CÂU HỎI 03

Điều kiện để doanh nghiệp được phép hoạt động bán hàng đa cấp?

- Là doanh nghiệp (DN) được thành lập tại Việt Nam theo quy định của pháp luật, có đăng ký kinh doanh ngành bán lẻ theo phương thức đa cấp.
- Có vốn pháp định 10 tỷ đồng.
- Hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp phù hợp với nội dung ghi trong Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc Giấy chứng nhận đầu tư.
- Có đủ điều kiện kinh doanh hoặc được cấp Giấy chứng nhận (GCN) đủ điều kiện kinh doanh theo quy định của pháp luật trong trường hợp kinh doanh hàng hóa kinh doanh có điều kiện.
- Ký quỹ một khoản tiền tương đương với 5% vốn điều lệ nhưng không thấp hơn 5 tỷ đồng tại một ngân hàng thương mại hoạt động tại Việt Nam.

CÂU HỎI 03

Điều kiện để doanh nghiệp được phép hoạt động bán hàng đa cấp? (Tiếp)

- Có Quy tắc hoạt động, chương trình trả thưởng, Chương trình đào tạo cơ bản không trái quy định của pháp luật.
- Thành viên hợp danh đối với công ty hợp danh, chủ sở hữu doanh nghiệp tư nhân, thành viên đối với công ty trách nhiệm hữu hạn, cổ đông sáng lập đối với công ty cổ phần, người đại diện theo pháp luật đối với công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần phải là những cá nhân chưa 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 tại Điểm b, Điểm c Khoản 1 Điều 14 Nghị định số 42/2014/NĐ-CP về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp.

CÂU HỎI 04

Một doanh nghiệp đã được cấp GCN đăng ký hoạt động BHĐC có phải là doanh nghiệp BHĐC chân chính hay không?

Việc doanh nghiệp được cấp GCN đăng ký hoạt động BHĐC chỉ thể hiện rằng doanh nghiệp đó đáp ứng các điều kiện pháp lý để hoạt động trong lĩnh vực bán hàng đa cấp, không có nghĩa là doanh nghiệp đó sẽ hoạt động đúng nội dung đăng ký, đúng quy định pháp luật. Điều này tương tự với việc có người được cấp bằng lái xe nhưng khi tham gia giao thông người đó vẫn vi phạm pháp luật về an toàn giao thông.

CÂU HỎI 05

Dấu hiệu nhận biết doanh nghiệp bán hàng đa cấp không đáng tin cậy?

● Chủ yếu tập trung tuyển dụng: Khi bạn được giới thiệu về một doanh nghiệp bán hàng đa cấp, bạn cần quan sát các hoạt động thường xuyên của doanh nghiệp đó. Nếu doanh nghiệp đó chỉ chú trọng tổ chức các hoạt động nhằm mục đích tuyển dụng người tham gia BHĐC mà không tổ chức đào tạo bán hàng cho người tham gia BHĐC thì bạn cần cẩn trọng. Đối với một doanh nghiệp bán hàng đa cấp chân chính, việc tuyển dụng sẽ không có ý nghĩa gì, không mang lại lợi ích gì nếu những người được tuyển dụng không bán hàng. Bởi vì chỉ có bán hàng mới giúp hàng hóa được tiêu thụ, mang về doanh thu cho doanh nghiệp, và từ đó người tham gia được trả hoa hồng dựa trên kết quả bán hàng theo quy định tại Chương trình trả thưởng của doanh nghiệp.

● Khi tuyển dụng, doanh nghiệp bằng các cách khác nhau khiến người tham gia mua hàng hoặc đóng tiền: Khi bạn được mời tham gia một doanh nghiệp bán hàng đa cấp, bạn cần lưu ý nếu bạn phải bỏ ra một khoản tiền để mua hàng hoặc để đặt cọc. Bạn tham gia để có cơ hội sử dụng sản phẩm phù hợp với bản thân hoặc trở thành người

tham gia bán hàng đa cấp để đi bán hàng cho doanh nghiệp. Việc tiêu dùng hoặc bán hàng hóa của doanh nghiệp là tùy thuộc nhu cầu, khả năng của bản thân bạn. Doanh nghiệp không được tìm cách làm cho bạn phải bỏ tiền ra mua hàng vượt quá nhu cầu hoặc khả năng bán hàng của bạn để được tham gia.

Nhiều doanh nghiệp bán hàng đa cấp bất chính chỉ tồn tại nhờ số tiền những người mới gia nhập bỏ ra mua hàng. Công ty thu lợi nhuận từ khoản tiền này và cũng dùng khoản này để chia hoa hồng cho những người có công tuyển dụng. Những doanh nghiệp như vậy sẽ không tồn tại được khi không tuyển thêm được người hoặc khi người được tuyển không mua hàng, vì họ không chú trọng bán hàng, không có nguồn doanh thu từ việc tiêu thụ hàng hóa.

- Hứa hẹn những khoản lợi nhuận hấp dẫn: bán hàng đa cấp chỉ là một hình thức bán hàng, phân phối hàng hóa, không phải là một hình thức đầu tư, do đó bạn cần cân nhắc khi nghe những lời hứa hẹn hấp dẫn về lợi nhuận. Bạn chỉ thực sự có thu nhập nếu bạn thực sự bán được hàng hóa và những người do bạn giới thiệu bán được hàng hóa. Bạn phải cẩn thận đối với những công ty hứa hẹn trả cho bạn những khoản lợi nhuận lớn khi để nghị bạn đầu tư rất nhiều tiền để mua hàng, nhưng lại không yêu cầu hay quan

CÂU HỎI 05

Dấu hiệu nhận biết doanh nghiệp bán hàng đa cấp không đáng tin cậy? (Tiếp)

tâm đến việc bạn tiêu thụ sản phẩm mà cho phép bạn gửi lại hàng hóa tại kho công ty.

- Sản phẩm không tốt: Bản chất của hoạt động bán hàng đa cấp là giới thiệu, chia sẻ về các sản phẩm để bán các sản phẩm đó cho người tiêu dùng. Như vậy, nếu sản phẩm không thực sự tốt thì bạn không có gì để giới thiệu, chia sẻ và do đó bạn sẽ khó bán được hàng, khó có thể kiếm được tiền hoa hồng.

- Không chú trọng bán hàng, tiêu thụ sản phẩm: Bán hàng đa cấp là một hình thức bán hàng. Do đó, một doanh nghiệp được gọi là doanh nghiệp bán hàng đa cấp nhưng không chú trọng bán hàng, tiêu thụ sản phẩm thì bạn cần suy nghĩ doanh nghiệp đó có tồn tại được lâu dài hay không, và tồn tại dựa trên nguồn doanh thu nào.

CÂU HỎI 06

Việc tham gia bán hàng đa cấp có chắc chắn giúp bạn thành công và có thu nhập cao không?

Khi tham gia bán hàng đa cấp, bạn có cơ hội nhận được hoa hồng, tiền thưởng từ kết quả bán hàng của bạn và người tham gia BHĐC cấp dưới trong mạng lưới do bạn tổ chức và mạng lưới đó được doanh nghiệp bán hàng đa cấp chấp thuận. Tuy nhiên, không có nghĩa là cứ tham gia BHĐC là bạn sẽ thành công, sẽ có thu nhập cao. Bạn phải hiểu rằng thu nhập cao hay thấp hoàn toàn tùy thuộc vào kết quả bán hàng của bạn và của những người tham gia BHĐC cấp dưới trong mạng lưới do bạn tổ chức. Bạn phải có năng lực bán hàng, phải làm việc tích cực, chăm chỉ, và đồng thời những người do bạn giới thiệu (người tham gia BHĐC cấp dưới trong mạng lưới do bạn tổ chức) cũng phải làm được như bạn, khi đó bạn mới có cơ hội nhận được hoa hồng, tiền thưởng.

- Yêu cầu người muốn tham gia bán hàng đa cấp phải đặt cọc hoặc đóng một khoản tiền nhất định dưới bất kỳ hình thức nào để được quyền tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp;
- Yêu cầu người muốn tham gia bán hàng đa cấp phải mua một số lượng hàng hóa dưới bất kỳ hình thức nào để được quyền tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp;
- Yêu cầu người tham gia bán hàng đa cấp phải trả thêm một khoản tiền dưới bất kỳ hình thức nào để được quyền duy trì, phát triển hoặc mở rộng mạng lưới bán hàng đa cấp của mình;
- Hạn chế một cách bất hợp lý quyền phát triển mạng lưới của người tham gia bán hàng đa cấp dưới bất kỳ thức nào;

- Cho người tham gia bán hàng đa cấp nhận tiền hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác từ việc dụ dỗ người khác tham gia bán hàng đa cấp;
- Từ chối chi trả không có lý do chính đáng các khoản hoa hồng, tiền thưởng hay các lợi ích kinh tế khác mà người tham gia bán hàng đa cấp có quyền hưởng;
- Yêu cầu người tham gia bán hàng đa cấp phải tuyển dụng mới hoặc gia hạn hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với một số lượng nhất định người tham gia bán hàng đa cấp để được quyền hưởng hoa hồng, tiền thưởng hoặc các lợi ích kinh tế khác;
- Yêu cầu người tham gia hội nghị, hội thảo, khóa đào tạo liên quan đến nội dung đào tạo cơ bản phải trả tiền hoặc phí dưới bất kỳ hình thức nào, trừ chi phí hợp lý để mua tài liệu đào tạo;
- Ép buộc người tham gia bán hàng đa cấp phải tham gia các hội nghị, hội thảo, khóa đào tạo nâng cao;

- Yêu cầu người tham gia hội nghị, hội thảo, khóa đào nâng cao phải trả tiền hoặc phí cao hơn mức chi phí hợp lý để thực hiện hoạt động đó;
- Thu phí cấp, đổi thẻ thành viên theo quy định tại Khoản 1 và Khoản 3 Điều 21 Nghị định số 42/2014/NĐ-CP dưới bất kỳ hình thức nào; Không cam kết cho người tham gia bán hàng đa cấp trả lại hàng hóa và nhận lại khoản tiền đã chuyển cho doanh nghiệp theo quy định tại Điều 26 Nghị định số 42/2014/NĐ-CP;
- Cản trở người tham gia bán hàng đa cấp trả lại hàng hóa theo quy định tại Điều 26 Nghị định số 42/2014/NĐ-CP;
- Cung cấp thông tin sai lệch hoặc gây nhầm lẫn về lợi ích của việc tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp, về tính chất, công dụng của hàng hóa, về hoạt động của doanh nghiệp bán hàng đa cấp để dụ dỗ người khác tham gia bán hàng đa cấp;

● Duy trì nhiều hơn một vị trí kinh doanh đa cấp, hợp đồng bán hàng đa cấp, mã số kinh doanh đa cấp hoặc các hình thức khác tương đương đối với cùng một người tham gia bán hàng đa cấp;

● Kinh doanh theo mô hình kim tự tháp;

● Mua bán hoặc chuyển giao mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp cho doanh nghiệp khác trừ trường hợp mua lại, hợp nhất hoặc sáp nhập doanh nghiệp;

● Yêu cầu, xúi giục người tham gia bán hàng đa cấp thực hiện hành vi bị cấm được quy định tại Khoản 2 Điều 5 Nghị định số 42/2014/NĐ-CP.

CÂU HỎI 08

Để thực hiện hoạt động bán hàng đa cấp, người tham gia BHĐC phải đáp ứng các điều kiện gì?

Người tham gia bán hàng đa cấp là cá nhân có năng lực hành vi dân sự đầy đủ. Những trường hợp sau không được tham gia bán hàng đa cấp:

- Người đang 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 không có Giấy phép lao động tại Việt Nam do cơ quan có thẩm quyền cấp.

Ngoài ra, người tham gia bán hàng đa cấp phải được doanh nghiệp đào tạo cơ bản về bán hàng đa cấp theo Chương trình đào tạo cơ bản đã đăng ký với Cục Quản lý cạnh tranh - Bộ Công Thương, được cấp thẻ thành viên mạng lưới bán hàng đa cấp theo quy định.

Người tham gia BHĐC phải hiểu rõ bán hàng đa cấp là một hình thức bán hàng. Ngoại trừ việc mua để sử dụng cho nhu cầu cá nhân, nếu bạn không có khả năng bán hàng thì bạn không nên tham gia.

CÂU HỎI 09

Hiện tượng huy động tài chính, trả lãi theo hình thức đa cấp?

Luật Cạnh tranh và các văn bản hướng dẫn thi hành chỉ cho phép kinh doanh theo phương thức đa cấp đối với hoạt động bán lẻ hàng hóa. Vì vậy, tất cả các tổ chức, cá nhân sử dụng mô hình kinh doanh theo phương thức đa cấp đối với các loại hình sản phẩm, dịch vụ khác ngoài hàng hóa là vi phạm pháp luật.

Hiện nay, có nhiều tổ chức, cá nhân sử dụng mô hình kinh doanh theo phương thức đa cấp để huy động tài chính thông qua hình thức lôi kéo, dụ dỗ người tham gia đầu tư tiền vào các dự án bất động sản, nhà hàng, khách sạn, khai thác khoáng sản... Trong nhiều trường hợp, các dự án này chỉ là vỏ bọc để che đậy hoạt động huy động tiền. Bản chất của hoạt động này vẫn là lấy tiền của người vào mạng lưới sau trả cho người vào mạng lưới trước. Khi không còn người đóng tiền vào hệ thống thì hệ thống sẽ sụp đổ và người tham gia sẽ rất khó lấy lại số tiền đã đầu tư.

Biểu hiện của mô hình này là các tổ chức hứa hẹn trả hoa hồng, tiền thưởng cao bất thường so với số tiền bỏ ra ban đầu hoặc hứa hẹn với người tham gia chỉ cần đầu tư tiền vào các dự án sau đó không phải làm gì cũng được hưởng nhiều loại hoa hồng, tiền thù lao và các lợi ích kinh tế khác.

Việc tham gia hoạt động kinh doanh này tiềm ẩn nhiều rủi ro vì tổ chức, cá nhân kêu gọi đầu tư sẽ dễ dàng sử dụng và chiếm đoạt tiền của người tham gia.

Trong trường hợp phát hiện doanh nghiệp thực hiện hoạt động này, người dân cần báo ngay cho cơ quan Công an tại địa phương hoặc Cục Quản lý cạnh tranh, Bộ Công Thương để làm rõ và xử lý theo quy định của pháp luật

Trong quá trình hoạt động, một số doanh nghiệp thường yêu cầu người tham gia bán hàng đa cấp nộp tiền mua hàng nhưng không giao hàng. Người tham gia bán hàng đa cấp vẫn được hưởng hoa hồng nhưng trên thực tế không có hoạt động bán hàng. Bản chất của hoạt động này vẫn là lấy tiền của người vào mạng lưới sau trả cho người vào mạng lưới trước. Khi không còn người đóng tiền vào hệ thống thì hệ thống sẽ sụp đổ và người tham gia không thể lấy lại số tiền đã nộp để mua hàng.

Trong trường hợp phát hiện doanh nghiệp thực hiện hoạt động này, người dân cần báo ngay cho Sở Công Thương, cơ quan Công an và các cơ quan có thẩm quyền khác (UBND quận, huyện, thị xã, xã, phường, thị trấn) tại địa phương hoặc Cục Quản lý cạnh tranh, Bộ Công Thương để làm rõ và xử lý theo quy định của pháp luật.

Luật Cạnh tranh và các văn bản hướng dẫn thi hành cấm kinh doanh theo phương thức đa cấp đối với dịch vụ dưới mọi hình thức, vì vậy, tất cả các tổ chức, cá nhân sử dụng mô hình kinh doanh theo phương thức đa cấp đối với dịch vụ là vi phạm pháp luật.

Do đó, để tránh tiếp tay cho các hoạt động vi phạm pháp luật, trước khi tham gia hoạt động bán hàng đa cấp, người tham gia phải tìm hiểu kỹ thông tin về doanh nghiệp và không nên tham gia nếu doanh nghiệp đó kinh doanh các loại hình dịch vụ theo phương thức đa cấp.

Trong trường hợp phát hiện doanh nghiệp kinh doanh theo phương thức đa cấp đối với dịch vụ, người dân cần báo ngay cho Sở Công Thương, cơ quan công an và các cơ quan có thẩm quyền khác (UBND quận, huyện, thị xã, xã, phường, thị trấn) tại địa phương hoặc Cục Quản lý cạnh tranh, Bộ Công Thương để làm rõ và xử lý theo quy định của pháp luật.

Tương tự như các hiện tượng tại câu 9, câu 11, đây là một loại hình kinh doanh trái phép.

Hiện nay, trên thị trường xuất hiện hoạt động giao dịch đồng tiền ảo theo mô hình kinh doanh đa cấp. Trong hoạt động này, người đầu tư bỏ một khoản tiền để tham gia hệ thống và sở hữu đồng tiền ảo, sau đó phải tuyển dụng người đầu tư mới đặt ở tuyến dưới của mình để được hưởng các khoản hoa hồng, tiền thưởng. Một khi người đầu tư đã nộp tiền để tham gia hệ thống và sở hữu đồng tiền ảo thì thông thường sẽ rất khó để rút tiền ra khỏi hệ thống (hoặc mỗi ngày chỉ được rút một lượng tiền rất nhỏ trên tổng số tiền đầu tư vào hệ thống). Các hoạt động mua bán tiền ảo thường được thực hiện và giao dịch trên trang tin điện tử với máy chủ đặt tại nước ngoài.

Việc tham gia hoạt động kinh doanh này tiềm ẩn nhiều rủi ro:

Cá nhân, tổ chức là chủ của hệ thống có thể dễ dàng sử dụng, chiếm đoạt các nguồn tài chính của nhà đầu tư mà không có bất cứ sự ràng buộc nào giữa hai bên.

Cá nhân, tổ chức là chủ của hệ thống có thể đánh sập hệ thống, xóa các dữ liệu về người đầu tư và biến mất bất cứ lúc nào.

Theo quy định hiện hành, các loại tiền ảo và hình thức tương tự không phải là tiền tệ và không phải là phương tiện thanh toán hợp pháp tại Việt Nam. Do đó, trường hợp xảy ra tranh chấp, người đầu tư sẽ không có cơ sở pháp lý để bảo vệ quyền lợi của mình.

CÂU HỎI 13

Hiện tượng doanh nghiệp, người tham gia BHĐC tư vấn để người tham gia BHĐC mua số lượng hàng hóa vượt quá khả năng tiêu thụ?

Trong bán hàng đa cấp, việc lên được cấp cao đồng nghĩa với việc có cơ hội được hưởng phần trăm hoa hồng nhiều hơn theo chương trình trả thưởng của doanh nghiệp. Dựa vào lý do này, một số doanh nghiệp giới thiệu, dụ dỗ người tham BHĐC tự bỏ tiền mua thật nhiều hàng hóa để lên các cấp bậc cao. Một số người tham gia cả tin và đã bỏ tiền mua một số hàng rất lớn nhưng không có khả năng tiêu thụ. Sau khi hết thời hạn 30 ngày kể từ ngày người tham gia BHĐC nhận hàng, người tham gia mất quyền trả lại hàng. Đồng thời nếu sau khi bạn mua một lượng hàng hóa lớn để được lên cấp cao trong hệ thống bán hàng của doanh nghiệp nhưng nếu bạn không tiêu thụ được hàng hóa đã mua và không tiếp tục phát sinh việc mua hàng từ doanh nghiệp để bán và những người tham gia BHĐC cấp dưới của bạn cũng không bán được hàng thì khi đó bạn cũng không thể có hoa hồng, tiền thưởng.

CÂU HỎI

14

Hiện tượng thổi phồng về công dụng của sản phẩm, hàng hóa bán hàng đa cấp?

Các doanh nghiệp bán hàng đa cấp chủ yếu bán các mặt hàng thực phẩm chức năng và mỹ phẩm. Bản chất của thực phẩm chức năng là cung cấp các loại vi chất bổ sung cho cơ thể con người. Tuy nhiên, một số doanh nghiệp lại quảng cáo các sản phẩm thực phẩm chức năng có công dụng như là thuốc và có khả năng điều trị, chữa bệnh... để người tham gia BHĐC, người tiêu dùng mua hàng. Vì vậy, người tham gia bán hàng đa cấp, khách hàng tiêu dùng nên lưu ý khi sử dụng sản phẩm và/hoặc giới thiệu sản phẩm đến người tiêu dùng, tránh trường hợp nói sai, nói quá về công dụng của sản phẩm.

Người tham gia nên lưu ý: Công dụng của sản phẩm chỉ được nêu tại những tài liệu pháp lý của sản phẩm đã được cơ quan nhà nước có thẩm quyền xác nhận. Người tham gia có quyền yêu cầu doanh nghiệp cung cấp các tài liệu pháp lý về công dụng của sản phẩm để biết được công dụng thật của sản phẩm.

CÂU HỎI 14 | **Hiện tượng thổi phồng về công dụng của sản phẩm, hàng hóa bán hàng đa cấp? (Tiếp)**

Trong trường hợp phát hiện doanh nghiệp, người tham gia BHĐC thực hiện hành vi thổi phồng về công dụng của sản phẩm, hàng hóa bán hàng đa cấp, người dân cần báo ngay cho Sở Công Thương tại địa phương hoặc Cục Quản lý cạnh tranh, Bộ Công Thương để làm rõ và xử lý theo quy định của pháp luật

CÂU HỎI

15

Hiện tượng doanh nghiệp cho phép người tham gia duy trì nhiều mã số kinh doanh đa cấp?

Theo quy định tại văn bản pháp luật mỗi một người tham gia bán hàng đa cấp chỉ được phép có một vị trí kinh doanh đa cấp/hợp đồng bán hàng đa cấp/mã số kinh doanh đa cấp hoặc các hình thức khác tương đương. Trên thực tế tồn tại hiện tượng một số doanh nghiệp khuyến khích người tham gia đầu tư nhiều mã số để được hưởng hoa hồng với giá trị lớn. Bản chất của việc này là người tham gia bỏ tiền của mình mua các vị trí kinh doanh ở tuyến dưới của mình nhằm để các vị trí tuyến trên có thể lên cấp cao hơn, từ đó có cơ hội hưởng hoa hồng lớn hơn. Tuy nhiên, việc không bán được hàng hóa sẽ không tạo ra doanh thu trong hệ thống, người tham gia không thể có hoa hồng, dẫn tới thiệt hại cho người tham gia.

Người dân cần thu thập và kiểm tra thông tin cơ bản dưới đây:

1. Thông tin về doanh nghiệp bán hàng đa cấp mà mình định tham gia

☉ Doanh nghiệp có được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp hay không?

Danh sách doanh nghiệp được cấp giấy chứng nhận được đăng tải trên website của Cục Quản lý cạnh tranh – Bộ Công Thương tại địa chỉ: <http://vca.gov.vn>

☉ Doanh nghiệp đã từng có tranh chấp, khiếu nại, khiếu kiện hoặc bị cơ quan có thẩm quyền xử lý trong quá trình kinh doanh bán hàng đa cấp trước đó hay chưa?

☉ Kiểm tra thông tin trên mạng Internet, qua các cơ quan quản lý nhà nước (Cục Quản lý cạnh tranh và Sở Công Thương các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương) để tìm hiểu lịch sử hoạt động của doanh nghiệp.

2. Thông tin về hàng hóa kinh doanh theo phương thức bán hàng đa cấp của doanh nghiệp

- Mọi loại hình dịch vụ hoặc các hình thức kinh doanh khác như hợp tác đầu tư, huy động vốn... không được tiến hành kinh doanh theo phương thức đa cấp trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.
- Chất lượng, công dụng của hàng hóa: Người tham gia có quyền yêu cầu doanh nghiệp cung cấp tài liệu, chứng từ chứng minh nguồn gốc, chỉ tiêu chất lượng của hàng hóa.

CÂU HỎI 16

Người dân cần làm gì trước khi tham gia hoạt động bán hàng đa cấp? (Tiếp)

3. Thông tin về chương trình trả thưởng và các lợi ích kinh tế khi tham gia hoạt động BHĐC

- Tìm hiểu kỹ chương trình trả thưởng, hoa hồng của doanh nghiệp. Lưu ý: hoa hồng, lợi ích người tham gia chỉ có được khi bán hàng hóa không phải từ việc lôi kéo dụ dỗ người khác tham gia vào mạng lưới đa cấp.
- Theo quy định pháp luật, tổng trị giá hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác trả cho người tham gia bán hàng đa cấp trong một năm quy đổi thành tiền không được vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm đó của doanh nghiệp bán hàng đa cấp.

1.Nghiên cứu các văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động BHĐC

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

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

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

Qua tìm hiểu các văn bản pháp luật cũng như các tài liệu do doanh nghiệp cung cấp

người dân có thể biết được tính xác thực của nội dung tư vấn. Từ đó có quyết định đúng đắn khi tham gia hoạt động bán hàng đa cấp.

2. Nghiên cứu kỹ điều khoản hợp đồng trước khi ký

Người tham gia có quyền yêu cầu doanh nghiệp cung cấp hoặc giải thích các điều khoản của hợp đồng, trong đó, cần lưu ý quy định về chương trình trả thưởng; chính sách trả lại hàng và hoàn trả tiền; quy định về việc chấm dứt hợp đồng; giải quyết tranh chấp...

Nghiên cứu kỹ nội dung các tài liệu trước khi ký kết, không ký khống các tài liệu, giấy tờ khi chưa điền đầy đủ nội dung.

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

3. Kiểm tra hàng hóa

● Trước khi lấy hàng hóa phải kiểm tra lại một lần nữa các thông tin liên quan: nguồn gốc, hướng dẫn sử dụng, đặc tính của hàng hóa, hạn sử dụng.

● Khi lấy hàng hóa, phải yêu cầu cung cấp và lưu giữ các hóa đơn bán hàng, phiếu xuất hàng, trên đó, ghi rõ thời gian, tên hàng, giá trị thành tiền và các thông tin liên quan đến việc xuất hàng. Không chấp nhận phiếu thu/phiếu xuất kho hay các giấy tờ giao dịch khác có thông tin về việc hàng đã mua không được trả lại, kể cả hàng hóa mua theo chương trình khuyến mại.

● Không nên mua cùng lúc quá nhiều hàng hóa, chỉ mua khi có thể bán lại được hàng và vừa với mức tiêu dùng cá nhân.

● Các hóa đơn bán hàng, phiếu xuất hàng, phiếu thu và các giấy tờ khác liên quan phải có đóng dấu (con dấu) của doanh nghiệp.

4. Trả lại hàng hóa

● Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận hàng, người tham gia nếu thấy không bán được hàng hoặc không có nhu cầu sử dụng có thể yêu cầu doanh nghiệp mua lại hàng

hóa đã bán, bao gồm cả hàng hóa được bán theo chương trình khuyến mại.

- Việc trả lại hàng hóa không có nghĩa là phải chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.

5. Chấm dứt hoạt động

- Người tham gia bán hàng đa cấp có quyền chấm dứt hợp đồng tham gia BHĐC bằng việc gửi thông báo bằng văn bản cho doanh nghiệp bán hàng đa cấp trước khi chấm dứt hợp đồng tối thiểu là 10 ngày làm việc.

- Trong thời hạn 30 ngày làm việc, kể từ ngày chấm dứt hợp đồng, doanh nghiệp bán hàng đa cấp có trách nhiệm thanh toán cho người tham gia bán hàng đa cấp tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà người tham gia bán hàng đa cấp có quyền nhận trong quá trình tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp.

CÂU HỎI

18

Những hành vi nào bị cấm đối với người tham gia bán hàng đa cấp?

- Yêu cầu trả một khoản tiền nhất định, nộp tiền đặt cọc hoặc phải mua một lượng hàng hóa nhất định dưới bất kỳ hình thức nào để được quyền tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp;
- Cung cấp thông tin sai lệch hoặc gây nhầm lẫn về lợi ích của việc tham gia bán hàng đa cấp, tính chất, công dụng của hàng hóa, hoạt động của doanh nghiệp bán hàng đa cấp để dụ dỗ người khác tham gia bán hàng đa cấp;
- Tổ chức các buổi hội thảo, hội nghị khách hàng, hội thảo giới thiệu sản phẩm, đào tạo mà không 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;
- Lợi dụng chức vụ, quyền hạn, địa vị xã hội để yêu cầu người khác tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp hoặc mua hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp

CÂU HỎI 19

Để bảo đảm quyền lợi của mình trong trường hợp doanh nghiệp BHĐC bị thu hồi Giấy chứng nhận, chấm dứt hoạt động người tham gia BHĐC nên làm gì?

Bước 1: Nhanh chóng liên hệ với doanh nghiệp theo địa chỉ ghi tại hợp đồng ký kết với doanh nghiệp để yêu cầu giải quyết quyền lợi

1. Người tham gia có quyền yêu cầu doanh nghiệp mua lại hàng hóa, bao gồm cả hàng hóa được bán theo chương trình khuyến mại, khi đáp ứng các điều kiện sau:

- Hàng hóa còn hạn sử dụng;
- Hàng hóa còn nguyên bao bì, tem, nhãn;
- Yêu cầu mua lại được thực hiện trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận hàng.

Doanh nghiệp có nghĩa vụ hoàn lại không thấp hơn 90% khoản tiền mà người tham gia BHĐC đã trả để nhận được hàng hóa đó (có thể khấu trừ tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác đã trả cho người tham gia liên quan đến lượng hàng hóa được trả lại đó).

2. Yêu cầu doanh nghiệp thanh toán toàn bộ các khoản hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác phát sinh trong quá trình tham gia hoạt động BHĐC mà doanh nghiệp chưa chi trả.

3. Yêu cầu doanh nghiệp giao hàng hóa cho mình nếu đã thanh toán tiền hàng nhưng chưa nhận hàng và vẫn có nhu cầu lấy hàng.

Bước 2: Liên hệ với cơ quan có thẩm quyền

Trường hợp người tham gia BHĐC đã liên hệ và thực hiện Bước 1 nhưng doanh nghiệp không giải quyết hoặc giải quyết không thỏa đáng:

● Người tham gia BHĐC có thể nộp đơn đến cơ quan tòa án có thẩm quyền để khởi kiện và yêu cầu bồi thường theo quy định của pháp luật trên cơ sở hợp đồng ký kết giữa các bên.

● Trong trường hợp người tham gia nhận thấy dấu hiệu doanh nghiệp lừa đảo chiếm đoạt tiền của mình, người tham gia có thể gửi đơn khiếu nại/tố cáo đến cơ quan công an để được giải quyết theo quy định.

CÂU HỎI 20

Trước và trong quá trình tham gia hoạt động bán hàng đa cấp, nếu có bất kỳ thắc mắc hoặc phát sinh tranh chấp nào, người tham gia liên hệ với ai?

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

- Sở Công Thương tại 63 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương hoặc
- Cục Quản lý cạnh tranh, Bộ Công Thương: Tổng đài miễn phí 1800.6838

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

Nếu tranh chấp không được DN giải quyết thỏa đáng quyền lợi của người tham gia, người tham gia có thể gửi đơn kiện đến cơ quan tòa án để được giải quyết.

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

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

CÂU HỎI 21

Để cập nhật và có thêm các thông tin về bán hàng đa cấp, người tham gia làm thế nào?

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

Sở Công Thương Hà Nội:

● Website: <http://congthuonghn.gov.vn>

(Hiện nay Bộ Công Thương đang trình Chính phủ ban hành Nghị định mới thay thế Nghị định 42/2014/NĐ-CP, đề nghị người dân quan tâm theo dõi, cập nhật thông tin khi Nghị định và các văn bản quy phạm pháp luật ban hành có hiệu lực).

THÔNG TIN LIÊN HỆ

Cục Quản lý cạnh tranh - Bộ Công Thương

Địa chỉ: Số 25 Ngô Quyền, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: 0422 205 002

Tổng đài miễn phí: 1800 6838

Fax: 0422 205 003

Sở Công Thương Hà Nội

Địa chỉ: Số 331 Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: 0462 691 251

