***PHÁP LUẬT VỀ BÁN HÀNG ĐA CẤP BẤT CHÍNH – THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP***”

**Phạm Thị Thanh Tâm**

**1.1. Khái quát về bán hàng đa cấp**

***1.1.1. Khái niệm bán hàng đa cấp***

Kinh doanh theo phương thức đa cấp là hình thức kinh doanh thông qua mạng lưới người tham gia gồm nhiều cấp, nhiều nhánh khác nhau, trong đó, người tham gia được hưởng hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác từ hoạt động kinh doanh của mình và của mạng lưới do mình xây dựng.

Đây là hình thức 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**,** theo đó chính người tham gia bán hàng đa cấp sẽ giới thiệu các sản phẩm cho người thân, bạn bè, đồng nghiệp của mình để mua sản phẩm và được hưởng các khoản tiền hoa hồng và tiền thưởng khác từ các sản phẩm cũng như doanh số bán được. Ở đây người tham gia bán hàng đồng nghĩa với nhà phân phối sản phẩm của công ty họ dùng những kết quả sử dụng của bản thân và những người quen biết để thu hút khách hàng. Qua việc làm đó họ đem về lượng khách hàng cho công ty và bản thân họ. Ngoài ra họ có thể tìm kiếm những đối tác khác để có thể trở thành nhà phân phối cùng làm việc với mình.

Đây là một hình thức kinh doanh rất tiện lợi mà không cần phải thông qua bất kì các hình thức quảng cáo hay chiến dịch PR (cách thức mà tổ chức doanh nghiệp, công ty quản lý hình ảnh của mình trong mắt công chúng thông qua tiếng nói của một bên thức ba) rầm rộ tốn kém nào cả mà sản phẩm vẫn đến được đến tay người tiêu dùng thông qua các các hệ thống của đa cấp. 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**.**

Nhờ vậy phương thức bán hàng này tiết kiệm được rất nhiều thời gian chi phí từ việc quảng cáo, khuyến mại, sân bãi, kho chứa, vận chuyển hàng hóa. Số tiền này được dùng để trả thưởng cho nhà phân phối và nâng cấp cấp, cải tiến sản phẩm để tiếp tục phục vụ cho người tiêu dùng. Phương thức này sử dụng chính thói quen của người tiêu dùng khi sử dụng sản phẩm, dịch vụ tốt thường chia sẻ cho người thân, bạn bè, và những người xung quanh.

***1.1.2. Đặc điểm của bán hàng đa cấp***

Thứ nhất bán hàng đa cấp là phương thức tiếp thị để bán lẻ hàng hóa.

Bán hàng đa cấp là hình thức kinh doanh thông qua mạng lưới người tham gia gồm nhiều cấp, nhiều nhánh khác nhau. Thông qua người tham gia bán hàng các nhà sản xuất, doanh nghiệp sẽ thiết lập được mối quan hệ mua bán với khách hàng mà không cần thành lập đại lý hoặc cửa hàng phân phối sản phẩm. Nói cách khác, hàng hóa sẽ được những người tham gia bán hàng đa cấp trực tiếp trực tiếp giới thiệu, quảng bá với khách hàng và cứ mỗi sản phẩm bán được họ sẽ được hưởng theo phần trăm hoặc hoa hồng tùy theo quy định của công ty. Cứ như vậy các nhà sản xuất, doanh nghiệp vừa tiêu thụ được hàng hóa lại vừa không tốn các chi phí quảng bá sản phẩm còn người tham gia bán hàng sẽ được hưởng phần trăm hoa hồng tương ứng với doanh thu bán hàng mà họ bán được. Đồng thời, người tiêu dùng cũng có được cơ hội mua những sản phẩm gốc, tránh nguy cơ mua phải hàng giả hàng nhái, hàng kém chất lượng

  Thứ hai công ty bán hàng đa cấp tiếp thị, bán hàng hóa thông qua những người tham gia được tổ chức ở nhiều cấp nhiều nhánh khác nhau.

 Người tham gia bán hàng đa cấp chính là những nhà phân phối sản phẩm của các công ty sản xuất, doanh nghiệp trong hoạt động mua bán hàng hóa. Trong mô hình kinh doanh đa cấp thì những người này thực hiện công việc giới thiệu và bán hàng hóa trực tiếp cho khách hàng mà không thông qua một đại lý nào. Khi tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp người tham gia không phải là đại lý phân phối sản phẩm cho doanh nghiệp theo quy định của Luật thương mại, không là cửa hàng tiêu thụ sản phẩm do doanh nghiệp thành lập mà nhà phân phối tiếp thị hàng hóa tại nơi ở, nơi làm việc của người tiêu dùng. Vì vậy họ không phải đăng kí kinh doanh theo quy định của pháp luật khi tham gia bán hàng đa cấp. Ngoài ra bán hàng đa cấp còn được tổ chức thành nhiều nhánh nhiều cấp khác nhau, mỗi cấp bậc được xếp từ vị trí từ thấp đến cao. Tương ứng với mỗi cấp sẽ có những người đứng đầu có vai trò điều hành và tổ chức hoạt động của cấp mình và các cấp bậc ở dưới để điều hành hoạt động bán hàng theo chỉ tiêu của công ty đưa ra. Như vậy có thế thấy công ty bán hàng đa cấp tiếp thị, bán hàng hóa thông qua những người tham gia được tổ chức ở nhiều cấp nhiều nhánh khác nhau.

Thứ ba 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.

 Cách thức phân chia lợi ích như vậy không chỉ kích thích người tham gia tiêu thụ hàng hóa mà còn kích thích họ tích cực tạo lập hệ thống phân phối cấp dưới của mình. Tùy chính sách cụ thể của từng doanh nghiệp mà người tham gia bán hàng đa cấp được hưởng các khoản hoa hồng hợp lý. Nhưng nhìn chung hoa hồng được trích cho người tham gia từ khoản tiền chênh lệch giá khi họ lấy hàng hóa từ doanh nghiệp với giá sỉ và bán ra với giá lẻ đã được công ty ấn định. Và số hoa hồng trích từ  phần trăm hoa hồng của những người tham gia ở cấp dưới do mình xây dựng nên. Chính điều này sẽ tạo nên động lực để những người tham gia bán hàng tích cực tìm kiếm khách hàng và mở rộng mạng lưới hoạt động của mình.

**1.1.3 Các đối tượng tham gia trong mô hình kinh doanh đa cấp.**

Trong mô hình bán hàng đa cấp bao gồm bốn đối tượng chính đó là: Doanh nghiệp, các nhà phân phối, khách hàng và sản phẩm. Bốn đối tượng này có mối quan hệ qua lại tác động ảnh hưởng lẫn nhau tạo nên một quá trình thống nhất trong mô hình kinh doanh đa cấp.

Thứ nhất là các doanh nghiệp ( thường gọi là công ty mẹ - Mother company) các doanh nghiệp này đăng kí về mặt pháp luật để được kinh doanh dưới hình thức đa cấp. Doanh nghiệp có vai trò quan trọng trong việc vạch ra phương hướng chiến lược cho hoạt động kinh doanh, quyết định đến các vấn đề như lựa chọn mô hình kinh doanh, loại hình trả thưởng cho thành viên công ty, chịu trách nhiệm đào tạo kỉ năng nghiệp vụ cho thành viên trong công ty.

Thứ hai là sản phẩm hàng hóa là đối tượng trong bán hàng đa cấp, đây được xem như một trong những yếu tố quan trọng trong việc tạo nên sự phát triển cho công ty, chính vì vậy các sản phẩm trong kinh doanh đa cấp thường là các sản phẩm tốt và đáp ứng được các nhu cầu sử dụng của khách hàng. Sản phẩm trong các mô hình kinh doanh đa cấp thường dược chia ra làm 3 loại cơ bản đó là: hàng tiêu dùng, mỹ phẩm, thực phẩm ăn uống và thực phẩm dinh dưỡng.

Thứ ba là khách hàng: Khách hàng chính là đối tượng hướng đến của các nhà phân phối sản phẩm, hay nói các khác các công ty đa cấp muốn duy trì và phát triển được cần có một lượng khách hàng ổn định. Để tiêu thụ được các sản phẩm thì các công ty đa cấp hay nhà phân phối cần tìm cho mình càng nhiều khách hàng càng tốt, vì các khoản tiền thưởng cũng như hoa hồng của họ sẽ được trả tương ứng với các sản phẩm hàng hóa mà khách hàng đã mua, doanh thu của các doanh nghiệp cũng phụ thuộc vào lượng khách hàng tiêu thụ sản phẩm. Chính vì vậy, khách hàng cũng được xem như một trong các đối tượng tham gia trong hoạt động kinh doanh đa cấp.

Thứ tư là các nhà phân phối: đây chính là đối tượng giúp sản phẩm của các công ty đa cấp tới được tận tay người tiêu dùng mà không cần phải qua bất kì một khâu trung gian nào. Các nhà phân phôi này có vai trò như các đại lý và người bán lẽ trong hình thức phân phối sản phẩm và dịch vụ truyền thống. Trong phân phối truyền thống sản phẩm tới tay người tiêu dùng phải trải qua nhiều cấp trung gian và tăng giá thành. Tuy nhiên với bán hàng đa cấp sản phẩm tới tay người tiêu dùng qua duy nhất một cấp là nhà phân phối.

**1.2. Pháp luật về kiểm soát nội dung bán hàng đa cấp**

**1.2.1. Các đối mô hình kinh doanh đa cấp.**

Trong mô hình bán hàng đa cấp bao gồm bốn đối tượng chính đó là: Doanh nghiệp, các nhà phân phối, khách hàng và sản phẩm. Bốn đối tượng này có mối quan hệ qua lại tác động ảnh hưởng lẫn nhau tạo nên một quá trình thống nhất trong mô hình kinh doanh đa cấp.

Thứ nhất là các doanh nghiệp (thường gọi là công ty mẹ - Mother company) các doanh nghiệp này đăng kí về mặt pháp luật để được kinh doanh dưới hình thức đa cấp. Doanh nghiệp có vai trò quan trọng trong việc vạch ra phương hướng chiến lược cho hoạt động kinh doanh, quyết định đến các vấn đề như lựa chọn mô hình kinh doanh, loại hình trả thưởng cho thành viên công ty, chịu trách nhiệm đào tạo kỉ năng nghiệp vụ cho thành viên trong công ty.

Thứ hai là sản phẩm hàng hóa là đối tượng trong bán hàng đa cấp, đây được xem như một trong những yếu tố quan trọng trong việc tạo nên sự phát triển cho công ty, chính vì vậy các sản phẩm trong kinh doanh đa cấp thường là các sản phẩm tốt và đáp ứng được các nhu cầu sử dụng của khách hàng. Sản phẩm trong các mô hình kinh doanh đa cấp thường dược chia ra làm 3 loại cơ bản đó là: hàng tiêu dùng, mỹ phẩm, thực phẩm ăn uống và thực phẩm dinh dưỡng.

Thứ ba là khách hàng: Khách hàng chính là đối tượng hướng đến của các nhà phân phối sản phẩm, hay nói các khác các công ty đa cấp muốn duy trì và phát triển được cần có một lượng khách hàng ổn định. Để tiêu thụ được các sản phẩm thì các công ty đa cấp hay nhà phân phối cần tìm cho mình càng nhiều khách hàng càng tốt, vì các khoản tiền thưởng cũng như hoa hồng của họ sẽ được trả tương ứng với các sản phẩm hàng hóa mà khách hàng đã mua, doanh thu của các doanh nghiệp cũng phụ thuộc vào lượng khách hàng tiêu thụ sản phẩm. Chính vì vậy, khách hàng cũng được xem như một trong các đối tượng tham gia trong hoạt động kinh doanh đa cấp.

Thứ tư là các nhà phân phối: đây chính là đối tượng giúp sản phẩm của các công ty đa cấp tới được tận tay người tiêu dùng mà không cần phải qua bất kì một khâu trung gian nào. Các nhà phân phôi này có vai trò như các đại lý và người bán lẽ trong hình thức phân phối sản phẩm và dịch vụ truyền thống. Trong phân phối truyền thống sản phẩm tới tay người tiêu dùng phải trải qua nhiều cấp trung gian và tăng giá thành. Tuy nhiên với bán hàng đa cấp sản phẩm tới tay người tiêu dùng qua duy nhất một cấp là nhà phân phối.