

BẢN CHẤT PHÁP LÝ CỦA HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP

ThS. ĐOÀN TRUNG KIÊN *

1. Cách đây khoảng chục năm, khi phương thức bán hàng đa cấp mới được du nhập vào Việt Nam, một số doanh nghiệp đã lợi dụng phương thức bán hàng này để lừa đảo và chiếm đoạt vốn của người tiêu dùng, gây bất bình trong dư luận xã hội lúc bấy giờ. Trước thực trạng đó, các cơ quan nhà nước có thẩm quyền phải vào cuộc để nghiên cứu và xây dựng hành lang pháp lý điều chỉnh phương thức bán hàng này. Vì vậy, trong quá trình xây dựng Luật cạnh tranh, sau khi lấy ý kiến của các chuyên gia, các nhà quản lý và cộng đồng doanh nghiệp, ban soạn thảo Dự án Luật cạnh tranh đã đưa hành vi bán hàng đa cấp bất chính vào phạm vi điều chỉnh của Luật này và vào cuối năm 2004, Luật cạnh tranh được Quốc hội khóa XI, kì họp thứ 6 thông qua đã có những quy định cấm hành vi bán hàng đa cấp bất chính. Thông qua việc mô tả những dấu hiệu nhận diện hành vi bán hàng đa cấp bất chính và cấm doanh nghiệp thực hiện những hành vi bất chính đó, Luật cạnh tranh đã chính thức thừa nhận và thiết lập khuôn khổ pháp lý điều chỉnh phương thức bán hàng đa cấp ở Việt Nam. Để cụ thể hóa Luật cạnh tranh, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 110/2005/NĐ-CP ngày 28/4/2005 về quản lý bán hàng đa cấp. Luật cạnh tranh, Nghị định số 110 là hai văn bản pháp luật chủ yếu của hệ thống pháp luật về bán hàng đa cấp ở Việt Nam quy định hầu hết những vấn đề liên quan đến phương thức bán hàng

đa cấp từ phạm vi điều chỉnh, đối tượng áp dụng, dấu hiệu pháp lý của bán hàng đa cấp, nhận diện hành vi bán hàng đa cấp bất chính, hàng hoá được kinh doanh theo phương thức bán hàng đa cấp, hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, trách nhiệm của các bên trong hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, điều kiện và thủ tục đăng kí tổ chức bán hàng đa cấp, các trường hợp tạm ngừng và chấm dứt hoạt động bán hàng đa cấp, xử lý vi phạm đối với doanh nghiệp bán hàng đa cấp và người tham gia bán hàng đa cấp đến vấn đề quản lý nhà nước đối với hoạt động bán hàng đa cấp. Trong khuôn khổ bài tạp chí này, chúng tôi không nghiên cứu tất cả các nội dung nói trên mà chỉ tập trung vào phân tích bản chất pháp lý của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp để nhận diện loại hợp đồng này trong hệ thống các hợp đồng trong thương mại ở Việt Nam.

2. Quan hệ bán hàng đa cấp giữa doanh nghiệp bán hàng đa cấp với người tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp được xác lập và thực hiện thông qua hình thức pháp lý là hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp. Pháp luật về bán hàng đa cấp ở Việt Nam không định nghĩa hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, tuy nhiên, dựa vào bản chất chung của hợp đồng và bản chất của bán hàng đa cấp thì có thể hiểu hợp đồng tham gia bán hàng

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

tạo sự an toàn.

Thực tế cho thấy cũng như chữ kí tay, chữ kí điện tử cũng có thể bị làm giả. Tuy nhiên, để ngăn chặn sự giả mạo nhằm bảo đảm an toàn cho các giao dịch điện tử thì cần phải nghiên cứu, ứng dụng công nghệ chứng thực và mã hoá để bảo vệ dữ liệu. Công nghệ chứng thực và mã hoá tạo sự an toàn là điều kiện để chúng ta có được chữ kí điện tử với hình thức phổ biến là chữ kí số (chữ kí được sử dụng phương pháp mã hoá/mật mã để nhận dạng người khởi tạo thông điệp dữ liệu). Như vậy, việc bảo đảm tính toàn vẹn và tính xác thực của thông điệp dữ liệu cơ bản dựa vào độ an toàn của chữ kí số. Chữ kí số an toàn là chữ kí số được đăng kí và được tổ chức cung cấp dịch vụ chứng thực chữ kí công cộng chứng thực thông qua việc cấp chứng thư số. Qua đó, các bên giao dịch được cung cấp khoá công khai của nhau để dùng nó mở thông điệp dữ liệu và các chứng từ khác có liên quan đến hợp đồng thương mại điện tử. Tuy nhiên, để cẩn thận trong giao kết và thực hiện hợp đồng thương mại điện tử, các bên nên dựa trên các phương tiện khác để kiểm tra chữ kí điện tử, ví dụ như gọi điện trực tiếp cho người kí trước khi giao kết.

- Chú ý vấn đề thoả thuận áp dụng pháp luật và cơ quan tài phán nước ngoài trong giao kết hợp đồng thương mại điện tử

Trường hợp các bên tham gia hoạt động mua bán ở các nước có các giá trị xã hội, thực tiễn, tập quán và hệ thống pháp lí khác nhau thì việc hình thành hợp đồng và xác định pháp luật nước nào để bảo vệ quyền lợi

cho mình là vấn đề hết sức phức tạp so với hợp đồng được kí kết giữa các bên ở trên cùng lãnh thổ, nhất là đối với những hợp đồng được kí kết thông qua phương tiện điện tử. Đối với hợp đồng thương mại điện tử, pháp luật áp dụng có thể là luật của nước mà người mua đang cư ngụ, của nước mà người bán đặt trụ sở hoặc là của nước mà máy chủ được đặt.

Đối với những hợp đồng được giao kết có nội dung sơ sài thì khi có tranh chấp, các yếu tố pháp luật, thói quen, tập quán và án lệ sẽ hỗ trợ cho các bên. Đây là cách kinh doanh giảm thiểu chi phí giao dịch được nhiều nước sử dụng nhưng thực tế chỉ thích hợp với các nước có điều kiện phát triển, nhất là các nước mà thói quen, tập quán thương mại đã định hình và ổn định.

Để tránh rủi ro, trong giao kết hợp đồng thương mại điện tử, ngoài việc chú ý lựa chọn pháp luật của nước mà có thể bảo vệ được quyền lợi cho mình một cách tốt nhất, khi đàm phán, trao đổi, thoả thuận về nội dung của hợp đồng cũng như lựa chọn luật áp dụng, các bên nên sử dụng tư vấn để hiểu biết chắc chắn về ngành, hàng kinh doanh đồng thời nắm vững luật lệ, tập quán của các nước có liên quan./.

(1). Tổ chức thứ ba là tổ chức trung gian được cung cấp dịch vụ chứng thực chữ kí số. Để hoạt động, tổ chức này phải có giấy phép cung cấp dịch vụ chứng thực chữ kí số công cộng do Bộ bưu chính viễn thông cấp và có chứng thư số do tổ chức cung cấp dịch vụ chứng thực chữ kí số quốc gia cấp.

(2). Xem: "Vài nét về hợp đồng điện tử", nguồn: <http://www.thanhhai.com>

(3). Khoản 2 Điều 14 Luật giao dịch điện tử.

đa cấp là sự thoả thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền và nghĩa vụ trong quan hệ bán hàng đa cấp. Với tư cách là hình thức pháp lí của quan hệ bán hàng đa cấp, hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp có những dấu hiệu pháp lí sau đây:

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

+ Doanh nghiệp bán hàng đa cấp là doanh nghiệp đã được cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp giấy đăng kí tổ chức bán hàng đa cấp.⁽¹⁾ Theo Điều 14 Nghị định số 110/2005/NĐ-CP ngày 28/4/2005 về quản lí bán hàng đa cấp, doanh nghiệp được cấp giấy đăng kí tổ chức bán hàng đa cấp khi đáp ứng đủ các điều kiện sau: 1) Đã thực hiện kí quỹ 5% vốn điều lệ nhưng không thấp hơn 1 tỉ đồng Việt Nam tại một ngân hàng thương mại tại Việt Nam; 2) Kinh doanh hàng hóa phù hợp với ngành nghề ghi trong giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh của doanh nghiệp; 3) Có đủ điều kiện kinh doanh hoặc được cấp giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh theo quy định của pháp luật trong trường hợp kinh doanh hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa kinh doanh có điều kiện; 4) Có chương trình bán hàng minh bạch và không trái pháp luật 5) Có chương trình đào tạo người tham gia rõ ràng.

+ Người tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp là người đã kí hợp đồng tham gia bán

hàng đa cấp với doanh nghiệp bán hàng đa cấp. Theo Điều 4 Nghị định số 110/2005/NĐ-CP ngày 28/4/2005 về quản lí bán hàng đa cấp, người tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp phải là cá nhân có năng lực hành vi dân sự đầy đủ và không thuộc trường hợp bị cấm tham gia bán hàng đa cấp như:

- 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.

Tuỳ từng doanh nghiệp bán hàng đa cấp mà người tham gia được gọi là nhà phân phối độc lập, nhân viên tiếp thị bán lẻ trực tiếp, đại lí, trực tiêu viên, hợp tác viên... Mục đích của việc tham gia là các khoản hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác. Người tham gia hoàn toàn độc lập tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp. Họ nhân danh chính mình, tự mình quyết định mọi việc và tự mình gánh chịu trách nhiệm về kết quả bán hàng. Tư cách pháp lí độc lập của người tham gia thường được ghi nhận ngay trong hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp hay trong chính sách của doanh nghiệp bán hàng đa cấp với nội dung như: Người tham gia là nhà phân phối độc lập, không phải là nhân viên hay người đại diện cho doanh nghiệp với bất kì mục đích nào. Điều này lí giải vì sao các doanh nghiệp bán hàng đa cấp

thường không chịu trách nhiệm về những hành vi quảng cáo gian dối, sai sự thật, lừa đảo... của người tham gia vì người tham gia không có quyền nhân danh doanh nghiệp trong hoạt động của mình.

- *Thứ hai*, về hình thức của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp: Hình thức của hợp đồng là phương tiện để ghi nhận kết quả mà các bên đã thoả thuận với nhau. Phương tiện này có thể bằng lời nói, bằng văn bản hoặc bằng hành vi cụ thể. Tuy nhiên với tính chất phức tạp của quan hệ bán hàng đa cấp, khả năng phát sinh tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng này là rất lớn nên hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp luôn phải được thể hiện dưới những hình thức đảm bảo rõ ràng nhất để giúp cho quá trình thực hiện cũng như giải quyết tranh chấp trở nên thuận lợi hơn. Vì vậy, khoản 1 Điều 9 Nghị định số 110/2005/NĐ-CP ngày 28/4/2005 về quản lý bán hàng đa cấp quy định: “*Doanh nghiệp bán hàng đa cấp phải kí kết hợp đồng tham gia bằng văn bản với người tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp*”.

- *Thứ ba*, về đối tượng của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp: Đối tượng của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp là lợi ích mà các bên hướng tới khi kí kết hợp đồng. Đối với doanh nghiệp bán hàng đa cấp, lợi ích mà họ hướng tới là bán được hàng hoá cho người tham gia. Do đó, dưới góc độ lợi ích của doanh nghiệp bán hàng đa cấp, đối tượng của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp là hàng hoá. Tức là hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp là một dạng của hợp đồng mua bán hàng hoá, theo đó bên bán hàng là doanh nghiệp bán hàng đa cấp, bên mua

hàng là người tham gia bán hàng đa cấp. Tuy nhiên, lợi ích mà người tham gia bán hàng đa cấp hướng tới ngoài hàng hoá mà họ mua được thì lợi ích chủ yếu chính là tiền hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế mà họ nhận được từ việc tiếp thị bán hàng của mình và của người tham gia cấp dưới trong mạng lưới do mình tổ chức được doanh nghiệp bán hàng đa cấp chấp thuận. Như vậy, dưới góc độ lợi ích của người tham gia, đối tượng của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp lại là một công việc - bán hàng đa cấp. Tiếp cận đối tượng của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp dưới góc độ của người tham gia như vậy cho thấy hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp là một dạng hợp đồng trung gian tiêu thụ hàng hoá. Tuy nhiên, dạng hợp đồng này có những đặc điểm khác biệt với hợp đồng đại lí bán hàng (cũng là dạng hợp đồng trung gian tiêu thụ) theo quy định của Luật thương mại năm 2005 về tư cách của người bán hàng, về quyền sở hữu hàng hoá, về địa điểm bán hàng và cách tính thù lao.

- *Thứ tư*, về nội dung cơ bản của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp: Nội dung của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp là các điều khoản mà các bên đã thoả thuận với nhau, thể hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ bán hàng đa cấp. Do tích chất phức tạp và đặc thù của phương thức bán hàng đa cấp nên khoản 2 Điều 9 Nghị định số 110/2005/NĐ-CP ngày 28/4/2005 về quản lý bán hàng đa cấp quy định: “*Bộ thương mại chịu trách nhiệm hướng dẫn về các nội dung cơ bản của hợp đồng mẫu cho hoạt động bán hàng đa cấp*”. Ngày 8/11/2005, Bộ thương mại (nay là Bộ công thương) đã ban hành Thông tư số

19/2005/TT-BTM về hướng dẫn một số nội dung quy định tại Nghị định số 110/2005/NĐ-CP ngày 28/4/2005 về quản lý bán hàng đa cấp, theo đó, Điều 5 của Thông tư này quy định những nội dung cơ bản của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp mẫu, bao gồm:

a) Thông tin về chủ thể của hợp đồng (bao gồm tên doanh nghiệp, địa chỉ trụ sở chính, người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp bán hàng đa cấp; họ và tên, hộ khẩu thường trú (hoặc đăng ký lưu trú đối với người nước ngoài), nơi đăng ký tạm trú, số chứng minh nhân dân (hoặc số hộ chiếu đối với người nước ngoài):

b) Nguồn gốc, chủng loại, chất lượng, giá cả, công dụng và cách thức sử dụng của hàng hoá được bán, giá bán lại hàng hoá, các điều kiện và phạm vi bảo hành đối với hàng hoá (nếu có):

Thực tiễn, các sản phẩm mà các doanh nghiệp bán hàng đa cấp ở Việt Nam phân phối chủ yếu là các sản phẩm có xuất xứ từ các nước như Hoa Kỳ, Anh, Pháp, Hàn Quốc, Trung Quốc, Đài Loan... Những sản phẩm này người tiêu dùng Việt Nam hầu như chưa từng biết đến. Cho nên nhiều doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã lợi dụng việc thiếu thông tin về sản phẩm để quảng cáo sai sự thật về tính năng, công dụng, chất lượng... của sản phẩm. Chẳng hạn có doanh nghiệp đã quảng cáo "thực phẩm dinh dưỡng" thành "dược phẩm", thậm chí là "thần dược" để bán sản phẩm với giá cao hơn rất nhiều so với giá trị thực tế của sản phẩm. Để phòng ngừa và ngăn chặn hiện tượng này, hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp phải có điều khoản quy định rõ về nguồn gốc, chủng loại, chất lượng, giá cả,

công dụng và cách thức sử dụng của hàng hoá được bán, giá bán lại hàng hoá. Bên cạnh đó, Điều 5 Nghị định số 110/2005/NĐ-CP ngày 28/4/2005 về quản lý bán hàng đa cấp còn quy định những hàng hóa không được kinh doanh theo phương thức bán hàng đa cấp và những điều kiện đối với hàng hóa được kinh doanh theo phương thức bán hàng đa cấp, theo đó tất cả các hàng hoá đều được kinh doanh theo phương thức bán hàng đa cấp, trừ những trường hợp sau đây:

- Hàng hoá thuộc Danh mục hàng hoá cấm lưu thông, Danh mục hàng hoá hạn chế kinh doanh, hàng giả, hàng nhập lậu theo quy định của pháp luật;

- 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; nguyên liệu làm thuốc chữa bệnh; các loại hoá chất độc hại và sản phẩm có hoá chất độc hại theo quy định của pháp luật.

Hàng hoá được kinh doanh theo phương thức bán hàng đa cấp phải đáp ứng các điều kiện sau đây:

- Hàng hoá đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng, an toàn, vệ sinh thực phẩm theo quy định của pháp luật;

- Hàng hoá đảm bảo rõ ràng, hợp pháp về nguồn gốc, xuất xứ, tính năng, công dụng của hàng hoá;

- Có nhãn hàng theo đúng quy định của pháp luật.

c) Cách thức tính tiền hoa hồng, tiền

thường hoặc lợi ích kinh tế mà người tham gia nhận được từ việc tiếp thị bán hàng của mình và của người tham gia cấp dưới trong mạng lưới do mình tổ chức được doanh nghiệp bán hàng đa cấp chấp thuận;

Đây là nội dung rất quan trọng trong hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp. Bởi lẽ, thông qua nội dung này có thể nhận diện được đâu là doanh nghiệp bán hàng đa cấp bất chính. Thực tiễn cho thấy chính sách trả tiền hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế cho người tham gia của các doanh nghiệp bán hàng đa cấp bất chính thường có những đặc điểm sau:

- Tiền hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế mà người tham gia nhận được chỉ từ hoặc chủ yếu từ việc giới thiệu, dụ dỗ người khác tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp (người vào sau), chứ không dựa trên kết quả bán hàng hoá trên thị trường. Muốn tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp, người tham gia phải có một khoản tiền đầu tư nhất định, doanh nghiệp bán hàng đa cấp đã lấy khoản tiền đầu tư này để trả tiền hoa hồng, tiền thưởng cho người vào trước. Để được hưởng tiền hoa hồng, tiền thưởng, người tham gia bán hàng đa cấp (người vào trước) không phải làm gì ngoại trừ việc lôi kéo, dụ dỗ người khác tham gia. Điều này khiến người vào trước chỉ quan tâm đến việc mở rộng mạng lưới bán hàng của mình mà không quan tâm đến việc bán sản phẩm.

- Người vào trước luôn được hưởng lợi (dù là bất chính) nhưng đại đa số người vào sau có nguy cơ phải đối mặt với rủi ro mất một khoản đầu tư mà họ đã bỏ ra để tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp. Người vào

sau phải cố gắng lôi kéo người khác tham gia vào mạng lưới bán hàng để họ nhanh chóng trở thành cấp trên và để thu hồi số tiền đầu tư đồng thời được hưởng lợi do doanh nghiệp trả tiền hoa hồng, tiền thưởng. Ngay cả khi người vào sau nhận thức được đây là phương thức bán hàng bất chính, họ vẫn phải cố gắng lôi kéo người mới tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp để sớm thu hồi được khoản tiền đã đầu tư trước đó.

Để nhận diện và ngăn cấm phương thức bán hàng đa cấp bất chính, Điều 48 Luật cạnh tranh quy định cấm doanh nghiệp bán hàng đa cấp thực hiện hành vi:

- Yêu cầu người muốn tham gia phải đặt cọc, phải mua một số lượng hàng hoá ban đầu hoặc phải trả một khoản tiền để được quyền tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp;

- Không cam kết mua lại với mức giá ít nhất là 90% giá hàng hóa đã bán cho người tham gia để bán lại;

- Cho người tham gia nhận tiền hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác chủ yếu từ việc dụ dỗ người khác tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp;

- Cung cấp thông tin gian dối về lợi ích của việc tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp, thông tin sai lệch về tính chất, công dụng của hàng hóa để dụ dỗ người khác tham gia.

d) Quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp bán hàng đa cấp và người tham gia bao gồm cả ràng buộc trách nhiệm giữa doanh nghiệp bán hàng đa cấp bồi thường thiệt hại cho người tiêu dùng hoặc người tham gia;

Về nguyên tắc, quyền và nghĩa của các bên trong hợp đồng là do các bên tự thoả

thuận và những thoả thuận này sẽ trở thành “luật” của các bên nếu chúng không vi phạm điều cấm của pháp luật, không trái đạo đức xã hội. Điều này đòi hỏi các bên phải thực hiện đúng và đầy đủ các quyền và nghĩa vụ đã thỏa thuận trong hợp đồng. Tuy nhiên, các bên trong hợp đồng không chỉ chịu sự ràng buộc với nhau bởi những quyền và nghĩa vụ đã thỏa thuận trong hợp đồng mà còn phải tuân thủ các quy định của pháp luật về bán hàng đa cấp, cụ thể như sau:

- Đối với doanh nghiệp bán hàng đa cấp: Theo Điều 6 và Điều 12 Nghị định số 110/2005/NĐ-CP, doanh nghiệp bán hàng đa cấp có nghĩa vụ như xây dựng và công bố công khai quy tắc hoạt động của doanh nghiệp và người tham gia trong hoạt động bán hàng đa cấp; cung cấp tài liệu cho người có dự định tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp của doanh nghiệp; bảo đảm tính trung thực và độ chính xác của các thông tin cung cấp cho người tham gia; bảo đảm chất lượng của hàng hóa được bán theo phương thức bán hàng đa cấp; giải quyết các khiếu nại của người tham gia và người tiêu dùng; khấu trừ tiền thuế thu nhập cá nhân của người tham gia để nộp vào ngân sách nhà nước trước khi chi trả hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế khác cho người tham gia; đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ bán hàng đa cấp, pháp luật về bán hàng đa cấp cho người tham gia; quản lý người tham gia qua hệ thống thẻ thành viên mạng lưới bán hàng đa cấp theo mẫu do Bộ thương mại quy định; thông báo cho người tham gia những hàng hoá thuộc diện không phải mua lại trước khi người đó tiến hành mua hàng; bồi thường cho người

tiêu dùng hoặc người tham gia trong các trường hợp người tham gia gây thiệt hại cho người tiêu dùng hoặc người tham gia khác khi thực hiện đúng quy chế hoạt động và chương trình bán hàng của doanh nghiệp hoặc người tham gia không được thông tin đầy đủ về hàng hóa theo quy định của pháp luật; thường xuyên giám sát hoạt động của người tham gia để bảo đảm người tham gia thực hiện đúng Quy tắc hoạt động và Chương trình bán hàng của doanh nghiệp.

- Đối với người tham gia bán hàng đa cấp: Theo Điều 8 Nghị định số 110/2005/NĐ-CP, khi tham gia hoạt động bán hàng đa cấp người tham gia có những nghĩa vụ như xuất trình thẻ thành viên mạng lưới bán hàng đa cấp trước khi giới thiệu hàng hoá hoặc tiếp thị bán hàng; thông báo đầy đủ những nội dung quy định tại khoản 2 Điều 6 Nghị định số 110/2005/NĐ-CP khi bảo trợ một người khác tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp; đưa tin trung thực, chính xác về loại, chất lượng, giá cả, công dụng, cách thức sử dụng của hàng hoá được bán; tuân thủ quy định trong quy tắc hoạt động và chương trình bán hàng của doanh nghiệp; không được yêu cầu người được mình bảo trợ tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp trả bất kì khoản phí nào dưới danh nghĩa khoá học, khoá đào tạo, hội thảo, hoạt động xã hội hay các hoạt động tương tự khác; không được cung cấp thông tin gian dối về lợi ích của việc tham gia bán hàng đa cấp, thông tin sai lệch về tính chất, công dụng của hàng hoá, về hoạt động của doanh nghiệp bán hàng đa cấp để dụ dỗ người khác tham gia bán hàng đa cấp.

e) Các trường hợp chấm dứt và thanh lý hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.

Theo Điều 10 Nghị định số 110/2005/NĐ-CP, hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp chấm dứt trong các trường hợp sau:

- Đối với người tham gia: Người tham gia có quyền chấm dứt hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp bằng việc gửi cho doanh nghiệp bán hàng đa cấp thông báo bằng văn bản trước khi chấm dứt hợp đồng tối thiểu là 7 ngày làm việc.

- Đối với doanh nghiệp bán hàng đa cấp: Doanh nghiệp bán hàng đa cấp có quyền chấm dứt hợp đồng với người tham gia khi người tham gia vi phạm các nghĩa vụ của mình như đã trình bày ở trên và phải thông báo cho người tham gia biết bằng văn bản trước khi chấm dứt hợp đồng tối thiểu là 7 ngày làm việc.

Kể từ thời điểm chấm dứt hợp đồng, các bên không phải tiếp tục thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng, tuy nhiên, doanh nghiệp bán hàng đa cấp vẫn phải bị ràng buộc một số trách nhiệm đối với người tham gia được quy định tại khoản 3 Điều 10 Nghị định số 110/2005/NĐ-CP.

Sau khi chấm dứt hợp đồng, các bên phải tiến hành thanh lý hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp.

Những nội dung cơ bản của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp mẫu nói trên là những nội dung bắt buộc các bên phải thoả thuận được với nhau trong quá trình giao kết hợp đồng. Tất nhiên, trong quá trình giao kết hợp đồng, các bên không bị giới hạn bởi các nội dung cơ bản của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp mẫu đó. Trên thực tế, nội dung

của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp càng chi tiết bao nhiêu thì việc thực hiện hợp đồng càng dễ dàng và thuận lợi bất nhiêu.

3. Qua việc nghiên cứu bản chất pháp lý của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp cho thấy đây là loại hợp đồng trong thương mại. Bên cạnh những đặc điểm chung của hợp đồng trong thương mại, hợp đồng này còn có những đặc điểm đặc thù về chủ thể, hình thức, nội dung, đối tượng của hợp đồng. Việc xác định đúng bản chất pháp lý của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp sẽ góp phần vào việc xây dựng và hoàn thiện khung pháp luật điều chỉnh hoạt động bán hàng đa cấp ở Việt Nam. Hành lang pháp lý về bán hàng đa cấp mà rõ ràng và hoàn thiện thì các doanh nghiệp bán hàng đa cấp bất chính khó có cơ hội hoạt động, qua đó khuyến khích và cổ vũ cho các doanh nghiệp bán hàng đa cấp lành mạnh phát triển ổn định, bền vững mang lại nhiều lợi ích cho doanh nghiệp bán đa cấp, người tham gia, nền kinh tế và môi trường kinh doanh./.

(1). Doanh nghiệp bán hàng đa cấp không phải là loại hình doanh nghiệp mới trong nền kinh tế ở nước ta mà thực chất nó tồn tại dưới các loại hình doanh nghiệp như công ty TNHH, công ty cổ phần, công ty hợp danh và doanh nghiệp tư nhân theo Luật doanh nghiệp năm 2005; có thể tồn tại dưới loại hình là công ty nhà nước được thành lập theo Luật doanh nghiệp nhà nước năm 2003 chưa chuyển đổi sang hoạt động theo hình thức công ty TNHH và công ty cổ phần theo Luật doanh nghiệp năm 2005 và có thể là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (doanh nghiệp liên doanh hoặc doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài) được thành lập theo Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 1996, 2000 không đăng kí lại theo Luật doanh nghiệp năm 2005.